જીંદગી જીતવાની જડીબુટ્ટી.

How to Win Friends & Influence People

ગુજરાતી આવૃત્તિ:

જીંદગી જીતવાની જડીબુટ્ટી

મૂલ લેખક:

ડેલ કારનેગી

B.Pd., B.C.S., F.R.G.S., Litt. D.

પ્રમુખ, ડેલ કારનેગી ઇન્સ્ટીટ્યુટ ઓફ
ઇફેક્ટીવ સ્પીકીંગ એન્ડ હ્યુમન રીલેશન્સ,
૫૦ ઇસ્ટ ૪૨ સ્ટ્રીટ, ન્યુયોર્ક સીટી.

ભાષાંતરકર્તા:

સાકરલાલ મગનલાલ કાપડિયા (મધુકર)

"લોહીનો વેપાર", "ધીખતો જ્વાળામુખી", "મધુરાણી".
"ગોરા", "સ્વરાજ્યને પંથે", "અંધકારપર પ્રકાશ",
"Teach Yourself Gujarati." વિ. ના કર્તા

ડી. બી. તારાપોરવાલા સન્સ એન્ડ કું૦.

૨૧૦, હોર્નબી રોડ, મુંબઈ.

ભારતીય આવૃત્તિ.

આવૃત્તિ	તારીખ	સંખ્યા	આવૃત્તિ	તારીખ	સંખ્યા
૧.	માર્ચ, ૧૯૩૯	૩,૦૦૦	૪.	ઓકટોબર, ૧૯૪૦	૩,૦૦૦
૨.	ઓગસ્ટ, ૧૯૩૯	૩,૦૦૦	૫.	જાન્યુઆરી, ૧૯૪૧	૬,૦૦૦
૩.	એપ્રીલ, ૧૯૪૦	૩,૦૦૦			

જુન ૧૯૩૯ સુધીમાં આ પુસ્તકની અમેરીકન આવૃત્તિની ૧૨,૦૦,૦૦૦ થી વધુ નકલો વેચાઈ ગઈ છે તેની વિગતો :—

આવૃત્તિ	તારીખ	સંખ્યા	આવૃત્તિ	તારીખ	સંખ્યા
૧.	ઓકટોબર, ૧૯૩૬	૩,૦૦૦	૧૮.	એપ્રીલ, ૧૯૩૭	૨૮,૦૦૦
૨.	નવેમ્બર, ૧૯૩૬	૩,૦૦૦	૧૯.	એપ્રીલ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૩.	નવેમ્બર, ૧૯૩૬	૪,૦૦૦	૨૦.	એપ્રીલ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૪.	નવેમ્બર, ૧૯૩૬	૫,૦૦૦	૨૧.	મે, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૫.	ડીસેમ્બર, ૧૯૩૬	૫,૦૦૦	૨૨.	જુન, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૬.	ડીસેમ્બર, ૧૯૩૬	૨૦,૦૦૦	૨૩.	ઓગસ્ટ, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૭.	જાન્યુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૨૪.	ઓગસ્ટ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૮.	જાન્યુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૨૫.	સપ્ટેમ્બર, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૯.	જાન્યુઆરી, ૧૯૩૭	૨૭,૦૦૦	૨૬.	ઓકટોબર, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૧૦.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૨૭.	નવેમ્બર, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૧૧.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૨૮.	નવેમ્બર, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૧૨.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૩૫,૦૦૦	૨૯.	ડીસેમ્બર, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૧૩.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૩૦.	જાન્યુઆરી, ૧૯૩૮	૨૫,૦૦૦
૧૪.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૨૮,૦૦૦	૩૧.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૮	૨૫,૦૦૦
૧૫.	માર્ચ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૩૨.	માર્ચ, ૧૯૩૮	૨૫,૦૦૦
૧૬.	માર્ચ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	માર્ચ ૧૯૪૦ સુધી વેચાએલી		
૧૭.	એપ્રીલ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	વધુ નકલો આશરે		૩,૬૭,૦૦૦

કુલ્લે ૧૨,૧૦,૦૦૦

મેસર્સ ડી. બી. તારાપોરવાલા એન્ડ સન્સને માટે જાલ હીરજી તારાપોરવાલાએ પ્રગટ કર્યું અને મુંબઈમાં મઝગાંવમાં બ્રીટીશ ઈંડીઆ પ્રેસના સુપ્રિન્ટેન્ડંટ એચ. સી. શર્માએ છાપ્યું.

બે બોલ



હિંદના નામાંકિત પ્રકાશક મેસર્સ ડી. બી. તારાપોરવાલાના માલીક મી. જાલ હીરજી તારાપોરવાલાએ મી. ડેલ કારનેગીનું "How to Win Friends and Influence People" નામનું પુસ્તક મને ગુજરાતી ભાષાંતર કરવા માટે સોંપવાની ઇચ્છા દર્શાવી ત્યારે પ્રથમ તો મને આનાકાની થઈ, નવલકથાઓ અને ટુંકી વાર્તાઓમાં રસ લેનાર ગુજરાતીઓને આ પ્રેરણાત્મક નિબંધ ગમશે કે કેમ તે વિષે મને શંકા ઉત્પન્ન થઈ; પણ પુસ્તક વાંચ્યા પછી મારા મનની સઘળી શંકાઓ પાણીમાંના બુદબુદોની પેઠે અદૃશ્ય થઈ ગઈ. મારી ખાત્રી થઈ કે જીવન જીતવાનો અને જીવનની સાથે જગત જીતવાનો જાદુ ભર્યો માર્ગ મી. ડેલ કાર્નેગીએ શોધી કાઢ્યો છે. આ પુસ્તકમાં એવા સાદા, સરલ અને તે સાથે સત્ય નિયમો સમજાવવામાં આવ્યા છે કે જેના અમલથી કોઇ પણ નરનારી પોતાના મનની સઘળી મુરાદો પાર પાડીને જીવનને ઉન્નત, વિજયી, આનંદી અને સુખી બનાવવાને ભાગ્યશાળી થશે.

મી. જાલ તારાપોરવાલાએ મિત્ર ભાવે આ પુસ્તક તૈયાર કરવામાં મને આપેલી કિમતી સલાહ માટે તેમનો આભાર માની વાંચનારને સંપૂર્ણ વિશ્વાસ સાથે "જીંદગી જીતવાની જડીબુટ્ટી" ની નમ્ર ભેટ ધરૂં છું.



જામે-જમશેદ ઑફિસ,
બેલાર્ડ હાઉસ,
કોટ, મુંબઈ.

સાકરલાલ મગનલાલ કાપડિયા.

અનુક્રમણિકા.



વિભાગ ૧ લો.

વિભાગ ૨ જો.

વિભાગ ૩ જો.

વિભાગ ૪ થો.

વિભાગ ૫ મો.

વિભાગ ૬ ઠ્ઠો.

કીર્તિ મેળવવાનો ટૂંકો રસ્તો.

લેખક : **લોવેલ થોમસ.**

ગયા જાન્યુઆરીની શિયાળાની એક ઠંડી રાતે ન્યુયોર્કના હોટેલ પેન્સીલવેનીઆના ભવ્ય "બૉલ-રૂમ"માં અઢી હજાર નરનારીઓની ખીચોખીચ મેદની મળી હતી. એકેએક બેઠક પૂરાઇ ગઇ હતી. વિશાળ બાલ્કની પણ તરતજ ચીકાર થઈ ગઇ અને થોડીવાર પછી તો ઉભા રહેવાની જગ્યા પણ રહી નહિ, છતાં આખા દિવસની હેજગારીથી કંટાળેલા અને થાકેલા સેંકડો લોકો તે રાતે દોઢ કલાક સુધી ઉભા રહ્યા હતા. શા માટે? શું જોવા માટે?

કોઇ ફેશનનો તમાશો જોવા?

૭ દિવસની સાઇકલની શરત નીહાળવા?

કલાર્ક ગેબલના નજરોનજર દર્શન કરવા?

નહિ, એ લોકો ત્યાં એક અખબારની જાહેરાતથી આકર્ષાઈને આવ્યા હતા. બે દિવસ પહેલાના "ન્યુયોર્ક સન"માં એક આખા પાનાની જાહેર ખબર છપાઇ હતી, તેમાં જાહેર કરવામાં આવ્યું હતું :

તમારી આવક વધારો.

અસરકારક બોલતાં શીખો.

નેતાગીરી માટે તૈયાર થાઓ.

જરીપુરાણી વાતો! હા, પણ માનો યા ન માનો આ જાહેર ખબરના જવાબમાં દુનીઆના સૌથી વધારે પચરંગી શહેરમાં મંદીના વખતમાં

જ્યારે ૨૦ ટકા વસ્તી સરકારી રાહતપર જીવતી હતી ત્યારે અઢી હજાર માણસો પોતાના ઘરબાર છોડીને હોટલ પેન્સીલવેનીઆમાં દોડી આવ્યા હતા.

અને યાદ રાખજો કે આ જાહેરાત કોઇ રંજીપેંજી છાપામાં નહિ પણ શહેરના એક ઘણુંજ રૂઢી ચુસ્ત (Conservative) સાંજના અખબાર "ધી ન્યુયોર્ક સન"માં પ્રગટ થઇ હતી અને તેનો જવાબ આપનારા લોકો વરસે બે હજારથી પચીસ હજારની આવકવાળા ઉપલા આર્થિક વર્ગના કારોબારીઓ, શેઠીઆઓ અને ધંધાદારી માણસો હતા.

આ સ્ત્રી–પુરૂષો "અસરકારક વક્તવ્ય અને વેપાર ધંધામાં લોકો પર લાગવગ ચલાવવા માટેના અભ્યાસ વર્ગ" નું પહેલું ભાષણ સાંભળવા ભેગાં મળ્યાં હતાં, કે જે વર્ગ ડેલ કારનેગી ઇનસ્ટીટયુટ ઓફ ઇફિકટીવ સ્પીકીંગ એન્ડ હ્યુમન રીલેશન્સ તરફથી ચલાવવામાં આવતો હતો.

આ અઢી હજાર નરનારીઓ ત્યાં શા માટે આવ્યાં હતાં?

વેપારી મંદીને લીધે વધુ કેળવણી મેળવવાની જરૂરીઆત જણાવાથી?

નહિ. ખાસ તેમ તો નહિ. કારણ કે છેલ્લાં ચોવીસ વર્ષથી ન્યુયોર્ક શહેરમાં દર વર્ષે ચીકાર પ્રેક્ષકો સમક્ષ આ વર્ગો ચાલુ રહ્યા હતા. એ સમય દરમીયાન ડેલ કારનેગીએ પંદર હજારથી વધારે વેપારી અને ધંધાદારી માણસોને તાલીમ આપી હતી. વેસ્ટીંગ હાઉસ ઇલેકટ્રીક એન્ડ મેન્યુફેકચરીંગ કંપની, મેકગ્રો હીલ પબ્લીશીંગ કંપની, બ્રુકલીન યુનીઅન ગેસ કંપની, બ્રુકલીન ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ, અમેરિકન ઇનસ્ટીટયુટ ઓફ ઇલેકટ્રીકલ એન્જીનીઅર્સ અને ન્યુયોર્ક ટેલીફોન કંપની જેવી ગંજાવર, ગણત્રી બાજ, અને જુના વિચારની સંસ્થાઓએ પણ પોતાના સભાસદો અને કારોબારીઓના લાભ માટે પોતાની ઓફીસોમાં આવા વર્ગો મારફતે તાલીમ અપાવી હતી.

શાળા પાઠશાળા છોડ્યા પછી દશ યા વીસ વરસ બાદ આ માણસો આવી તાલીમ લેવા આવ્યા હતા એ હકીકત આપણી કેળવણીની પદ્ધતિની ગંભીર ખામી બતાવી આપે છે.

આ પુખ્ત ઉમ્મરના નરનારીઓ ખરેખર શા માટે અભ્યાસ કરવા માગતા હતા ? આ એક અગત્યનો સવાલ છે અને તેનો જવાબ મેળવવા માટે શીકાગોની યુનીવરસીટી, પ્રૌઢ શિક્ષણ (adult education) માટેની અમેરિકન એસોસીએશન અને યુનાઇટેડ વાઇ. એમ. સી. એ. શાળાઓએ સાથે મળીને તપાસ ચલાવી હતી જેની પાછળ બે વરસમાં ૨૫,૦૦૦ ડોલરનો ખર્ચ થયો હતો.

આ તપાસ પરથી માલુમ પડ્યું હતું કે પ્રૌઢ નરનારીઓની મુખ્ય કાળજી પોતાના આરોગ્ય માટેની હતી. આ તપાસ પરથી એ પણ જણાયું હતું કે તેઓની બીજી કાળજી માનવ સમાગમ વધારવાની કુશલતા મેળવવાની હતી; તેઓ બીજા માણસો સાથે સારો સંબંધ જાળવી તેઓ પર લાગવગ મેળવવાની કલા જાણવા માગતા હતા. તેઓ જાહેર વક્તા બનવા માગતા ન્હોતા તેમ તેઓ માનસશાસ્ત્ર સંબંધી બડી બડી વાતો પણ સાંભળવા માગતા ન્હોતા. તેઓને તો વેપાર-ધંધામાં, સમાજ વહેવારમાં અને ઘરમાં તાત્કાલિક અમલમાં મૂકી શકાય તેવી સૂચનાઓ જોઇતી હતી.

"એમ ! પ્રૌઢ માણસો આ શીખવા માગે છે ? ઠીક છે. સારી વાત છે." તપાસ કરનારાઓએ વિચાર કર્યો: "તેઓને એજ શીખવું હશે તો અમે લોકોને તે શીખવીશું."

અહિં એક ચીનાઈ ઉખ્યાણું હતું ! સેંકડો વરસોથી ગ્રીક અને લેટીન તથા ઉંચા ગણિત શાસ્ત્ર વિષે વિદ્વતાભર્યાં પુસ્તકો લખાયા હતા, તેમની લોકોને ટચાકડી ભાર પણ પરવા ન હતી. પણ જે વિષયનું જ્ઞાન મેળવવાને લોકો વલખાં મારતાં હતાં, જે વિષયમાં રાહબરી મેળવવાને તેઓ જીવ પટકી નાખતા હતા તે વિષે મસ મોટું મીંડું હતું !

એક અખબારની જાહેર ખબરના જવાબમાં હોટલ પેન્સીલવેની-આના ભવ્ય "બોલ-રૂમ" માં અઢી હજાર પ્રૌઢ નરનારીઓ શા માટે ભેગાં થયાં હતાં તેનો આ ખુલાસો છે. આ લોકો શાની શોધમાં હતા તે આ પરથી આખરે માલુમ પડે છે.

શાળા અને કોલેજોમાં ચોપડાઓના થોથા વાંચીને તેઓ એમજ સમજ્યા હતા કે ધંધાદારી અને નાણા પ્રકરણી ફતેહ મેળવવાની જાદુઈ ચાવી જ્ઞાનમાંજ રહેલી છે.

પણ વેપાર ધંધામાં પડ્યા પછી થોડાજ વખતમાં તેઓની ભ્રમણા ભાંગી જાય છે. તેઓ એવા કેટલાક મોટા ફતેહમંદ વેપારીઓ જુએ છે કે જેઓમાં જ્ઞાન ઉપરાંત સારી રીતે વાત કરવાની, લોકોને પોતાના વિચારના બનાવવાની અને તેઓને પોતાના વિચારો વેચવાની લાયકાત હોય છે.

તેઓને તરતજ માલુમ પડે છે કે માણસને વેપાર ધંધામાં આગેવાની મેળવવા માટે લેટીન ક્રિયાપદોની માહિતી અને હારવર્ડની ગોખણપટ્ટી કરતાં વ્યક્તિત્વ અને વાત કરવાની છટા ઘણી અગત્યની છે.

"ન્યુયોર્ક સન"માંની જાહેર ખબરમાં ખાત્રી આપવામાં આવી હતી કે હોટેલ પેન્સીલવેનીઆમાંની સભા ઘણી રસીલી થશે અને ખરેખર તે રસીલી હતી.

આ અભ્યાસ વર્ગમાં તાલીમ પામેલા અઢાર માણસોને લાઉડ સ્પીકરની સામે ખડા કરવામાં આવ્યા હતા, જેમાંના પંદરને પોતાની કહાણી રજુ કરવા માટે દરેકને ૭૫ સેકંડ આપવામાં આવી હતી. ફક્ત ૭૫ સેકંડમાં બધી વાત કરી નાખવાની હતી અને તે પછી પ્રમુખ ઘંટી વગાડી બીજા વક્તાને બોલવાની ફરમાસ કરતા હતા.

વીજળીની ઝડપે કાર્યક્રમ ચાલવા લાગ્યો અને શ્રોતાઓ દોઢ કલાક સુધી આ તમાશો જોતા ઉભા રહ્યા !

અમેરિકાના વિધવિધ વેપાર–ધંધાના માણસો વક્તાઓમાં હતા. એક 'ચેઇન સ્ટોર'નો કારભારી, એક ભઠીઆરો, એક વેપારી મંડલનો પ્રમુખ, બે બેંકરો, એક ટ્રક વેચનાર, એક કેમીકલ વેચનાર, એક વીમાવાળો, એક ઈંટના કારખાનાઓની મંડલીનો સેક્રેટરી, એક હિસાબી કારકુન, એક દાંતનો દાક્તર, એક શીલ્પી, એક વ્હીસ્કી વેચનાર, એક ખ્રીસ્તી સાયંસનો ઉપદેશક, એક દવાનો દુકાનદાર જે અભ્યાસ કરવા ઈંડીઆનોપોલીસથી ન્યુયોર્ક આવ્યો હતો અને એક વકીલ કે જે ત્રણ

મીનીટનું અગત્યનું ભાષણ આપવાની લાયકાત મેળવવા ખાસ હવાનાથી આવ્યો હતો.

પહેલા વક્તાનું નામ પેટ્રીક જે. ઓ હેર હતું. તે આયર્લંડમાં જનમ્યો હતો. ફક્ત ચાર વરસ નિશાળમાં અભ્યાસ કરી તે અમેરિકા આવ્યો હતો અને ત્યાં તેણે પહેલાં કારીગર (mechanic) તરીકે અને પછી શોફર તરીકે કામ કર્યું હતું.

૪૦ વરસની ઉમ્મરે તેના બાલબચ્ચાં વધવાથી તેને વધારે પૈસાની જરૂર પડી. એટલે તેણે ઓટોમોબાઇલ ટ્રકસ વેચવાની કોશેષ કરી: તેણે પોતે કબુલ કર્યું હતું, કે તે પોતાની જાતને હલકા પંક્તિની સમજીને (inferiority complex) પીડાતો હતો. આ કારણસર કોઈ ઓફીસમાં દાખલ થવા પહેલાં પૂરતી હિંમત ભેગી કરવા માટે તે ડઝન વાર આમતેમ આંટા મારતો. તે સેલ્સમેન તરીકે એટલો બધો નિરાશ થઈ ગયો હતો કે તે કોઈ કારખાનામાં નોકરી કરવા જવાનો વિચાર કરતો હતો. એવામાં તેને "અસરકારક વક્તવ્ય" ના ડેલ કારનેગીના વર્ગમાં જોડાવાનું આમંત્રણ કરનારો પત્ર મળ્યો.

તે એ વર્ગમાં જોડાવા માગતો ન્હોતો. તેને ભય લાગ્યો કે ત્યાં તેને અનેક કોલેજીઅનોના સમાગમમાં આવવું પડશે અને તેની હાલત કઢંગી થઈ પડશે.

તેની નિરાશ પત્નીએ તેને પેલા વર્ગમાં જોડાવાનો આગ્રહ કરતાં કહ્યું: "પૅટ, તમને ત્યાં કંઈક લાભ થશે. તમને એવા અભ્યાસની જરૂર છે." જ્યાં સભા મળવાની હતી ત્યાં તે ગયો અને રૂમમાં દાખલ થવા પહેલાં આત્મવિશ્વાસ મેળવવા માટે પાંચેક મીનીટ બાજુમાં ઉભો રહ્યો.

પહેલીવાર તેણે બોલવાની કોશેષ કરી ત્યારે ભયને લીધે તેને ચક્કર આવ્યા. જેમ જેમ વખત પસાર થતો ગયો તેમ તેમ તેનો શ્રોતાઓનો ભય નાબુદ થતો ગયો અને થોડાજ વખતમાં તેને ભાષણ કરતાં મઝા પડવા લાગી. જેમ શ્રોતાઓની સંખ્યા વધારે તેમ તેની મોજ પણ વધવા લાગી. આ રીતે તેનો વ્યક્તિઓનો ભય પણ દૂર

થયો. તેના પોતાના ઘરાકોથી તે બ્હીતો હતો તે બીક ઉડી ગઈ. તેની આવક કૂદકે ને ભુસકે વધતી ગઈ અને આજ તે ન્યુયોર્ક શહેરનો અથંગ સેલ્સમેન ગણાય છે. તે રાતે હોટલ પેન્સીલવેનીઆમાં અઢી હજાર માણસોની સામે ઉભા રહી પેત્રીક ઓ હેરે પોતાના પરાક્રમની આનંદી/ રમુજી વાત કરી; શ્રોતાઓ હસી હસીને ગાંડા થઈ ગયા. ઘણા થોડા ધંધાદારી વક્તાઓ ભાગ્યેજ તેની બરાબરી કરી શક્યા હોત !

બીજો વક્તા ગોડફ્રે મેયર, એક બુઢ્ઢો બેંકર હતો. તેને અગીઆર બચ્ચાં હતાં. તેણે વર્ગમાં પહેલીવાર બોલવાની કોશેષ કરી ત્યારે તેની જીભ સીવાઈ ગઈ હતી. અચ્છી રીતે વાત કરનાર માણસ કેવી રીતે નેતાગીરી મેળવી શકે છે તે આ માણસના દાખલા પરથી માલુમ પડશે.

તે વોલ સ્ટ્રીટમાં કામ કરે છે અને પચીસ વરસથી તે ન્યુ જર્સીના કલીફ્ટન શહેરમાં વસે છે. એ વરસો દરમીયાન તેણે જાહેર જીવનમાં કંઈ ભાગ લીધો ન હતો અને તે શહેરના પાંચસોથી વધુ માણસોને પીછાનતો ન હતો.

કારનેગી ઇન્સ્ટીટયુટમાં જોડાયા પછી થોડા સમયમાં તેને તેના કરવેરાનું બીલ મળ્યું અને તેમાંના અન્યાયી કરો જોઈને તે લાલપીળો થઈ ગયો. સામાન્ય સંજોગોમાં તે ઘરમાં બેસીને ધુંઆકુંઆ કર્યા કરત અથવા પોતાના પાડોશીને બીલ બતાવીને બખાળા કાઢત. પણ તેમ કરવાને બદલે તે સીધો શહેરની સભામાં ગયો અને જાહેરમાં તેણે પોતાના પેટની વરાળ બહાર કાઢી.

આ ગુસ્સાભર્યા ભાષણને લીધે કલીફ્ટન (ન્યુ જર્સી) ના શહેરીઓએ તેને ટાઉન કાઉન્સીલમાં ઉમેદવારી કરવાની અરજ કરી એટલે અઠવાડીઆઓ સુધી એક પછી એક સભામાં જઈને તેણે મ્યુનીસીપાલીટીના ઉડાઉપણાની સખત ઝાટકણી કાઢી.

ચુંટણીમાં ૯૫ ઉમેદવારોએ હરિફાઈ કરી હતી. જ્યારે મતો ગણવામાં આવ્યા ત્યારે ગોડફ્રે મેયર પહેલા નંબરે ચુંટાયલો જાહેર થયો. જોતજોતામાં તે ૪૦ હજારની વસ્તીવાળા શહેરનો જાહેર પુરૂષ બની ગયો. ૨૫ વરસમાં તેણે જેટલા મિત્રો બનાવ્યા હતા તેના કરતાં તેના ભાષણોને પ્રતાપે તેના મિત્રોની સંખ્યા ૮૦ ગણી વધી ગઈ.

અને કાઉન્સીલર તરીકે તેને જે પગાર મળ્યો તે ચુંટણીમાં થયેલા તેના ખરચ પર એક હજાર ટકાના નફા જેટલો હતો.

ત્રીજો વક્તા ખોરાક બનાવનારી એક મોટી પ્રજાકિય મંડળીનો વડો હતો. ડીરેકટરોની બોર્ડની સભામાં ઉભા થઈ પોતાના વિચારો રજુ કરવામાં તેને કેટલી બધી મુશ્કેલી નડતી હતી તેનું તેણે બ્યાન કર્યું.

બોલવાની કલા શીખવાથી બે અજબ જેવાં પરિણામ આવ્યાં. તેને તેની મંડળીનો પ્રમુખ બનાવવામાં આવ્યો અને આ હોદ્દા પર આવવાથી આખા યુનાઈટેડ સ્ટેટસમાં અનેક સભાઓમાં ભાષણ કરવાની તેને ફરજ પડી. તેના ભાષણનો સારાંશ એસોસીએટેડ પ્રેસ તાર મારફતે રવાના કરતી અને તે આખા દેશના છાપાઓ અને વેપારી માસિકોમાં પ્રગટ થતા.

વકતૃત્વ કલા શીખ્યા પછી બે વરસમાં તેની કંપનીને તથા તેની બનાવટોને એવા મોટા પ્રમાણમાં મફત જાહેરાત મળવા લાગી કે જેવી જાહેરાત જાહેર ખબરો પાછળ અઢી લાખ ડોલર ખરચવાથી પણ અગાઉ કદિ મળી ન હતી. આ વક્તાએ કબુલ કર્યું હતું કે અગાઉ લોઅર મેનહેટનના મોટા વેપારીઓને ટેલીફોન કરી લંચ પર આમંત્રણ કરતાં તે અચકાતો હતો પણ તેના ભાષણોથી તેને જે કીર્તિ મળી હતી તેને લીધે હવે એજ માણસો તેને ટેલીફોન કરી લંચ માટે આમંત્રણ કરી તેના વખત પર ત્રાપ મારવા માટે તેની મારી ચાહે છે!

છટાદાર બોલવાની કલા કીર્તિ મેળવવાનો ટૂંકો રસ્તો છે. આ કલા માણસને પ્રકાશમાં લાવે છે, તેને સામાન્ય પ્રજાથી ઉંચો દરજ્જો આપે છે અને જે માણસ છટાદાર બોલી શકે છે તેને તેની ખરી લાયકાત કરતાં વધારે માન આપવામાં આવે છે.

આજે આખા દેશમાં પ્રૌઢ શિક્ષણની પ્રવૃત્તિ ચાલી રહી છે અને આ ચળવળનો નેતા ડેલ કારનેગી છે, કે જેણે કોઈ પણ માણસ કરતાં વધારે પ્રૌઢ માણસોની વાત સાંભળી તેઓના દોષ સુધાર્યા છે. "માનો યા ન માનો" (Belive it or not) નામના રીપલી (Ripley) ના કારટુન મુજબ ડેલ કારનેગીએ ૧૫૦,૦૦૦ ભાષણોના અવલોકન કર્યા

છે. જો આ ગંજાવર સંખ્યા સાંભળીને તમારાપર કંઈ અસર થતી નહિ હોય તો યાદ રાખજો કે કોલંબસે અમેરિકાની શોધ કર્યા પછી આજ સુધીમાં દરરોજ એક ભાષણ તપાસવાનું માન ડેલ કારનેગીએ મેળવ્યું છે. બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો તેની સમક્ષ ભાષણ કરનારાઓ એક પછી એક તેની સામે આવીને ફક્ત ત્રણજ મીનીટ બોલી જાય તો પણ રાત ને દિવસ એ ભાષણો સાંભળતાં એક આખું વરસ પસાર થઈ જાય.

મૌલિક વિચાર (original idea) અને ધગધગતા ઉત્સાહથી એક ઇનસાન શું કરી શકે છે તે બતાવવા માટે ચઢતી પડતીથી ભરપૂર ડેલ કારનેગીની કારકીર્દિનો સઘળા નરનારીઓએ અભ્યાસ કરવો જોઈએ.

આજે દોલતના ડુંગર ઉપર બેસીને અમેરીકાની એક સૌથી નામાંકીત વ્યક્તિ થઈ પડેલો ડેલ કારનેગી અમેરીકાનાં મીસુરી સ્ટેટના એક ગામમાં એક મીસકીન ખેડુતને ઘેરે જનમ્યો હતો. તેનું ગામ રેલ્વે સ્ટેશનથી દશ માઇલ દુર હોવાથી તેણે પોતાની બાર વરસની ઉમર સુધી રસ્તાપર દોડતી એક મોટરકાર પણ જોઈ હતી નહી, જ્યારે આજે ૪૬ વરસની ઉમરે તે હોંગકોંગથી હેમરફેસ્ટ સુધી દુનીઆનો ખુણેખુણો ફરી વળ્યો છે, અને એક વખત તો તે લીટલ અમેરીકામાં એડમીરલ બીર્ડનું વડું મથક દક્ષિણ ધ્રુવથી જેટલું નજીક હતું તેના કરતાં પણ તે ઉત્તર ધ્રુવ (North Pole) ની ઘણોજ નજદીક જઈ પુગ્યો હતો.

એક વેળા જે ખેડુત છોકરો સ્ટ્રોબેરીઓ વીણવા માટે કલાકના અઢી આના કમાવા માટે વલખાં મારતો હતો તેજ આજે તેના નસીબનું ચક્કર ફરી જવાથી એક મીનીટે એક ડોલર કમાય છે અને અમેરીકાના મોટા મોટા ધનાઢ્ય વેપારીઓ, ઉદ્યોગ-પતિઓ તેમજ સાધારણ કારકુનો જાહેરમાં પોતાના વિચારો આબેહુબ દર્શાવવાની કલા (art of self-expression) તેની પાસેથી શીખવા મોટી મોટી ફી આપીને શિક્ષણ લે છે!

એક વેળા જે ગોવાળીયો ઢોર. ચરાવતો હતો અને પશ્ચિમ સાઉથ ડેકોટાની ઝાડીઓમાં રખડતો હતો તેણેજ પાછળથી લંડન જઇને ના૦ પ્રિન્સ ઓફ વેલ્સની માનવંત હાજરીમાં જાહેર ભાષણો કર્યા હતા!

જે યુવાન જાહેરમાં બોલવાની કોશીષ કરવા જતાં શરૂઆતમાં ૭-૭ વખત સદંતર નિષ્ફળ ગયો હતો તે પાછળથી મારો અંગત મેનેજર થયો હતો, અને મારી ફતેહ પણ મોટે ભાગે ડેલ કારનેગીના શિક્ષણને આભારી છે.

જવાન કારનેગીને કેળવણી લેવા માટે ભારે જહેમત વેઠવી પડી હતી, કેમકે ઉત્તર પશ્ચિમ મીસુરીમાં આવેલા તેના પિતાના ખેતર પર કુદરત રૂઠી હતી. દર વરસે "૧૦૨" નદિમાં રેલ આવવાથી પાક તણાઈ જતો. દર વરસે જાડા તગડા ડુક્કરો બીમાર પડી કોલેરાથી મરણ પામતા. ઢોર અને ખચ્ચરના બજાર ભાવ ગગડી ગયા હતા અને બેંક ગીરોખતની મુદત પુરી થવાથી મીલકત વેચી નાખવાની ધમકી આપતી હતી.

તેના કમનસીબ માબાપ ખેતરમાંથી ધન મેળવતાં તો બાજુએ રહ્યાં પણ ગુજરાન પુરતું ધાન પણ બડી મુશ્કેલીએજ પેદા કરી શકતાં હતાં. આખરે નાસીપાસ બનીને તેનાં કુટુંબે તે ખેતર વેચી નાખ્યું અને એક બીજું ખેતર વોરન્સબર્ગમાં ખરીદ્યું. આ ખેતરની નજદીકમાં સ્ટેટ ટીચર્સ કોલેજ આવેલી હોવાથી જુવાન કારનેગીને તે કોલેજમાં ભણવા માટે મુકવામાં આવ્યો. શહેરમાં દરરોજ રહેવા ખાવા સાથેનો રૂમ એક ડોલરમાં મળતો હતો પણ કારનેગીને એ ખરચ પરવડતો ન્હોતો તેથી તે ખેતરમાંજ રહ્યો અને રોજ ઘોડાપર સવાર થઈ ત્રણ માઈલની મજલ કાપી કોલેજમાં હાજરી આપવા લાગ્યો.

તે ઘેર જઇને ગાયનું દુધ દોહતો, લાકડાં ફાડતો, ડુક્કરોને ખોરાક પાણી આપતો અને એક ઝુંફતા ઝાંફતા ઘાસતેલના દીવા આગળ બેસીને કોલેજનું લેસન કરતો.

મધરાતે તે બિછાને જતો ત્યારે ઘડીઆળમાં ત્રણ વાગ્યાના કાંટા પર અલારમ ગોઠવીનેજ સુતો. તેનો પિતા ડયુરોક જર્સીના પાણીદાર ડુક્કરો ઉછેરતો હતો અને શીયાળાની કકડતી ઠંડીમાં નાદાન ડુક્કરો ઠંડીથી ઠરીને મરી જવાનો ભય હતો તેથી તે તેઓને ટોપલીમાં મૂકી, ગુણપાટ ઓઢાડી રસોડામાંના સ્ટોવની પાછળ મૂકતો. રાતના ત્રણ વાગે ડુક્કરના બાળકો પોતાની માતાને ધાવવા તૈયાર થતા એટલે

ત્રણ વાગ્યાનો અલારમ વાગતાંજ ડેલ કારનેગી પોતાના શરીર પરનું બન્નુસ ફેંકી દઈ બીછાનાનો ત્યાગ કરી કુકરના બચ્ચાંઓને તેઓની માદા પાસે લઈ જતો, તેઓ ધાવી રહે ત્યાં સુધી ત્યાં ઉભો રહેતો અને પછી તેઓને રાંધણીના ગરમ વાતાવરણમાં મૂકી આવતો.

સ્ટેટ ટીચર્સ કોલેજમાં બધા મળીને છસો વિદ્યાર્થીઓ હતા અને ડેલ કારનેગી તેઓમાંના થોડાક ગરીબ છોકરાઓમાંનો એક હતો કે જે બાપડાઓ ગરીબાઇને લીધે કોલેજવાળાં શહેરમાં રહી શકતા હતા નહી. પોતાની આવી ગરીબ અવસ્થાથી ડેલને બહુ શરમ ઉપજતી હતી. રોજ રાતે ઘેર જઇને ગાયનું દુધ દોહતાં અને કુકરોને ખવાડતાં તે તદ્દન કંટાળી ગયો હતો. તેનો કોટ કે જે તદ્દન ફાટોતુટો હતો અને પાટલુન કે જે ઘણાજ ટૂંકા હતાં તે પહેરીને કોલેજમાં જતાં તેનું સર શરમથી ઝુકી પડતું હતું. મનની આવી સ્થીતીને લીધે તે inferiority complex નાં જબુન દરદથી પીડાવા લાગ્યો. જીવપર આવી જઈ કંઈપણ કરીને નામના મેળવવાનાં તેણે ફાંફાં મારવા માંડ્યાં. તેણે જોયું કે કોલેજમાં ચોક્કસ છોકરાઓ બધાના ઘણાજ માનીતા હતા અને પ્રોફેસરો પણ તેઓ ઉપર કુરબાન હતા. આ છોકરાઓ ફુટબોલ અને બેઝબોલ રમનારાઓ તેમજ વાકચાતુરીની હરીફાઈમાં ઇનામો મેળવનારાઓ હતા.

અંગબળની રમતોનો તેને ઝાઝો શોખ નહી હોવાથી જુવાન કારનેગીએ વાકચાતુરીની હરીફાઈમાં ઈનામો જીતી જઈ નામના મેળવવાનો ઠરાવ કર્યો. તેણે આ માટે મહિનાઓ સુધી ભાષણો ભરડવા માંડ્યાં. ઘોડાપર બેસીને કોલેજમાં જતાં અને કોલેજમાંથી ઘેરે પાછા ફરતાં રસ્તામાં પણ તેણે જાહેરમાં છટાથી બોલવાની પ્રેકટીસ કરવા માંડી; ગાયોને દોહતી વખતે પણ તે અભિનય સાથે મોટે મોટે બરાડાઓ પાડતો; જરા ફુરસદ મળતાં ઘાસની ગંજીપર ચઢી જઈ ત્યાં દાણા ખાવા હારબંધ બેઠેલાં કબુતરો આગળ હાથપગ ઠોકીને જાપાનીઝ ઈમીગ્રેશન અટકાવવાની જરૂર વિષે ભાષણ કરી તેઓને ગભરાવી મુકતો; ટુંકમાં ખાતાં પીતાં, ઉઠતાં, બેસતાં તેનાં મગજ ઉપર વાકચાતુરી અને વાકચાતુરીજ ભમ્યા કરતી.

પણ આટલી બધી ખંતીલી કોશેષો અને જહેમતો છતાં તે બાપડાને ફાળે એકેક પછી એકેક નિષ્ફળતાજ આવતી રહી. અઢાર વરસના મગરૂર અને લાગણીવશ (sensitive) છોકરાને આથી ઘણું લાગી આવ્યું અને પોતાની ચાલુ હારોથી નાસીપાસ બની જઈ એક વખત તો તેણે આપઘાત કરવાનો વિચાર પણ કીધો પણ પેલી કહેવત "Heaven helps those, who help themselves" છે તેમ ડેલનાં અત્યાર સુધી અડી બેઠેલાં નસીબે એકદમ ઝોંક ખાધી, બલ્કે ચાલુ ખંતીલી કોશેષોથી તેણે પોતે પોતાનું નસીબ ફેરવી નાખ્યું—અને વાકચાતુરીની એકેક પછી એકેક હરીફાઈમાં તે જીતતોજ ગયો. કોલેજમાં નામના મેળવવાનો તેનો અરમાન પુરેપુરો પાર પડ્યો અને આત્મવિશ્વાસ (self-confidence) થી જીત મેળવી તેણે દુનિયાને પુરવાર કરી આપ્યું છે કે જીંદગીને મોટી નિષ્ફળતામાંથી મહાન ફતેહમાં ફેરવી નાખવાનું દરેક ઈન્સાનના પોતાના હાથમાંજ છે.

કોલેજમાં જે છોકરાંઓ અત્યારસુધી તેના તરફ તુચ્છકારની નજરે જોતા હતા તેઓ હવે તેના મોટા પ્રશંસક બની જાહેરમાં બોલવાની તાલીમ તેની પાસથી લેવા લાગ્યા.

કોલેજમાંથી ગ્રેજ્યુએટ થઈને બાહેર પડતાં કારનેગીએ નેબ્રાસ્કા અને વાયોમીંગ સ્ટેટસમાં મોટા વજીફાઓ ધરાવતા કાઉબોયો અને રેનચર્સને ટપાલ મારફતે કેળવણી આપનારા અભ્યાસ ક્રમો (correspondence courses) વેચવા માંડ્યા, પણ અખુટ શક્તિ અને ઉલટ ધરાવવા છતાં એકવાર ફરીથી નાસીપાસી અને નિષ્ફળતા તેની સામે ડોળા ધુરકા રહી. આથી, તે એટલો બધો ખાટો થઈ ગયો કે ભર બપોરે એલાયંસમાંના હોટેલનાં પોતાના રૂમમાં જઈને તે ડુસકે ડુસકે રડ્યો. પાછા કોલેજમાં જઈ ચઢતો અભ્યાસ કરવાની તેને પુષ્કળ હોંસ હતી, પણ પૈસાની તંગી અને ઉપરાચાપરી મળેલી નાસીપાસીને પરીણામે તે આટલી નાની ઉંમરમાંજ જીંદગીની લડતથી હારી ગયો, પણ પાછું મન મકકમ કરી ઓમાહા સ્ટેટમાં જઈને પોતાનાં નસીબનો પાસો અજમાવી જોવાનો તેણે ઠરાવ કર્યો. તેની પાસે રેલ્વે ટીકીટ ખરીદવાના પૈસા નહી હોવાથી એક ગુડસ ટ્રેનમાં મુસાફરી

કરવાના બદલામાં બે ડબ્બા ભરીને જંગલી ઘોડાઓને ઘાસ ચારો આપવાનું કામ તેણે માથે લીધું. દક્ષિણ ઓમાહા સ્ટેટમાં જઇને હવે તે એક સેલ્સમેન બન્યો અને આરમર એન્ડ કંપનીમાં બેકન, ચરબી અને સાબુ વેચવાના કામપર રહ્યો. તેણે રેડ ઈંડીયનો અને તદ્દન જંગલી લોકોના મુલ્કોમાં સેલ્સમેન તરીકેનો અનુભવ મેળવ્યો, કે જે દરમ્યાન સેંકડો માઈલની મંજલ તે ગુડસ ટ્રેનમાં, સ્ટેજ કોચમાં અથવા ઘોડેસ્વારી કરીને કાપતો અને એવાં સુકયાના હોટેલોમાં ઉતારો લેતો કે જ્યાં ઓરડાઓ વચ્ચેના પાર્ટીશન તરીક ફક્ત ઝીણી મલમલના પડદાઓ ટાંગવામાં આવ્યા હતા. એમ છતાં તેણે પોતાનાં આ રખડ-પટીના કામમાં ભારે ઉલટ લઈ સેલ્સમેનશીપની ચોપડીઓનો અભ્યાસ કરવા માંડ્યો અને રેડ ઈંડીયનો સાથ પોકર રમતાં રમતાં વેચેલા માલના પૈસા કેમ વસુલ કરવા તેનું કીમીયું જાણી લીધું. જ્યારે કોઇ સ્ટોરવાળો બેકન અને હેમ લઇને તેના પૈસા આપવાના અખાડા કરી જતો, ત્યારે જુવાન ડેલ તેની દુકાનમાંથી એકાદ ડજન જોડી શુઝ ઉંચકી જઈ તે રેલ્વેમાં કામ કરતાં માણસોને સસ્તામાં વેચી નાખતો અને એ રીતે આરમર એન્ડ કંપનીને તેઓના પૈસા પહોંચાડતો.

ઘણીક વખત એક દિવસમાં તે ગુડસ ટ્રેનમાં સો-સો માઈલની મુસાફરી કરતો અને ગુડસ ટ્રેન સ્ટેશનપર માલ ઉતારવા માટે થોભતી તે દરમ્યાન તે શહેરમાં દોડી જતો, વેપારીઓ પાસેથી ઓરડરો મેળવતો અને હાંફતો હુંફતો જઈને ચાલતી ટ્રેને પાછો ચઢી જતો.

એ વરસમાં ડેલ કારનેગીએ એક કમાણી વગરનો વિસ્તાર જે સાઉથ ઓમાહાના ૨૯ વાહન માર્ગોમાં ૨૫ મો નંબર ધરાવતો હતો તેને પહેલા નંબર ઉપર લાવી મૂક્યો. "તમે અશક્ય કામ શક્ય કરી બતાવ્યું છે" એમ કહીને આરમર એન્ડ કંપનીએ તેને પ્રમોશન આપવાની માગણી કરી પણ તેણે તેનો ઈનકાર કરી નોકરીનું રાજીનામું આપી દીધું. તે ન્યુયોર્ક ગયો—અમેરિકન એકડેમી ઓફ ડ્રામેટીક આર્ટસમાં અભ્યાસ કર્યો. આ પછી Polly of the Circus નાટકમાં ડૉ૦ હાર્ટલેનું પાત્ર તેને મળ્યું, અને તે નાટક કંપની સાથ ગામેગામ ફર્યો.

એક બુથ યા એક બેરીમોર બનવાની તેનામાં લાયકાત હતી નહી. તેણે પોતે પોતાની નબળાઈ પીછાણી લીધી. પેલા કહે તેમ "ભાઈ ક્યાં તો જ્યાંના ત્યાં" ની માફક તે પાછો એક સેલ્સમેન બન્યો, પણ હવે હેમ, બેકન વેચવાને બદલે તે પેકાર્ડ મોટર કંપનીની મોટરકારો વેચવા લાગ્યો. મોટરકારનો સેલ્સમેન બન્યો તો ખરો પણ મોટરકારની મશીનરીનો તેને કકો-ખખોબી ખબર હતો નહી. વળી પોતાનો અભ્યાસ આગળ વધારવા અને પોતાના કોલેજના દીવસોમાં જે ચોપડીઓ લખવાનાં તે ખુશ ખ્વાબો જોતો હતો તે ચોપડીઓ લખવા માટે તેને પુષ્કળ વખત જોઇતો હતો. આથી, આ નોકરી તેણે પોતેજ છોડી દીધી, અને દિવસે વાર્તાઓ તથા નવલ કથાઓ લખીને અને રાતે નાઈટ સ્કુલમાં શિક્ષક તરીકે કામ બજાવીને પોતાનું ગુજરાન ચલાવવાનો તેણે ઠરાવ કીધો.

પણ શીખવવું શું? પોતાના કોલેજના અભ્યાસનો વિચાર કરી જોતાં તેને માલુમ પડ્યું કે કોલેજના બધા અભ્યાસક્રમો કરતાં જાહેરમાં છટાદાર બોલવાની તેની તાલીમથી તેને વધારે વિશ્વાસ, હિમ્મત, અને વેપાર ધંધામાં પડેલા માણસો સાથે કામ પાડવાની શક્તિ મળ્યાં હતાં. આથી તેણે ન્યુયોર્કની વાઈ. એમ. સી. એ. ની શાળાઓમાં ધંધાદારી માણસોને જાહેર વક્તવ્ય શીખવવાના વર્ગો ચલાવવાની તેને એક તક આપવાની વિનંતી કરી.

શું? વેપારીઓને વક્તા બનાવવા! બેવકૂફી! આવા અખતરા તેઓએ કરી જોયા હતા અને તે નિષ્ફળ નીવડ્યા હતા.

જ્યારે એક રાતના બે ડોલર્સ પગાર આપવાની પણ તેને ના પાડવામાં આવી ત્યારે તેણે નફા પર કમીશન લેવાની શરતે વર્ગો ચલાવવાનું કબૂલ કર્યું અને ત્રણ વરસમાં પરિસ્થિતિ એવી આવી કે એજ માણસો તેને એક રાતના બે ડોલર આપવાને બદલે કમીશનના ધોરણપર ત્રીસ ડોલર આપવા લાગ્યા.

આ વર્ગ વધવા લાગ્યો. બીજી વાઈ. એમ. સી. એ. ની શાળાઓએ આ વાત સાંભળી—બીજા શહેરોમાં તેની ખ્યાતિ પથરાઈ.

થોડા વખતમાં ન્યુયોર્ક, ફીલાડેલફીઆ, બાલ્ટીમોર અને પાછળથી લંડન અને પેરીસમાં ડેલ કારનેગીની કીર્તિ પ્રસરી ગઈ. તેના વર્ગમાં આવતા વેપારીઓ માટે બધી વાંચનમાલા નકામી અને અવહેવારૂ હતી. પણ તેથી તે હિમ્મત હારી ગયો નહિ. તેણે "**Public Speaking and Influencing Men in Business**" નામનું પુસ્તક તૈયાર કર્યું. આજે એ પુસ્તક સઘળી વાઈ. એમ. સી. એ. ની શાળાઓ, તથા અમેરિકન બેંકર્સ એસોસીએશન અને નેશનલ ક્રેડીટ મેન્સ એસોસીએશનનું સત્તાવાર સ્વીકારાયલું પુસ્તક છે.

આજે ન્યુયોર્ક શહેરમાં આવેલી બાવીસ કોલેજો અને યુનીવર્સીટીઓના જાહેર વક્તવ્યના વર્ગોમાં જેટલા માણસો જાય છે તેના કરતાં ડેલ કારનેગી પાસે તાલીમ લેવાને વધારે સંખ્યામાં પ્રૌઢ માણસો આવે છે.

ડેલ કારનેગી કહે છે કે કોઈ પણ માણસ તે દિવાનો થઈ જાય છે ત્યારે વાત કરી શકે છે. તે કહે છે કે તમે કોઈ માણસના જડબામાં જોરથી મૂક્કો મારી તેને જમીનપર ગબડાવી પાડશો તો તે વીલીઅમ બ્રીયાંને પણ છક્કડ ખવાડે એવી છટા અને આવેશથી બોલવા માંડશે. તે દાવો કરે છે કે જે માણસના જીગરમાં વિચારો નાચકૂદ કરી રહ્યા હોય એવો કોઈ પણ માણસ જાહેરમાં છટાદાર રીતે બોલી શકે છે.

તે કહે છે કે આત્મવિશ્વાસ ખીલવવાનો રસ્તો જે કામનો તમને ડર લાગતો હોય તે કામ કરીને વિજયી અનુભવો મેળવવાનો છે. આથી તે દરેક માણસને પોતાના વર્ગમાં બોલવાની ફરજ પાડે છે. શ્રોતાઓ સહાનુભૂતિવાળા હોય છે કેમ કે બધા એકજ નાવના મુસાફરો હોય છે અને ચાલુ કોશેષથી તેઓ એવી હિમ્મત, વિશ્વાસ અને ઉત્સાહ મેળવે છે કે જે ગુણો તેઓની ખાનગી વાતચીતમાં પણ આપોઆપ દાખલ થઈ જાય છે.

ડેલ કારનેગી તમને કહેશે કે તેણે આટલા બધા વરસોથી જાહેર વક્તવ્યની તાલીમ આપીને પોતાનું ગુજરાન કર્યું નથી. એ તો એક સામાન્ય વાત છે. તેનો દાવો એ છે કે તેનું મુખ્ય કામ લોકોને તેઓના ભય પર વિજયી બનાવી તેઓની હિમ્મતનો વિકાસ કરવાનું છે.

શરૂઆતમાં તેણે જાહેર વક્તવ્યનો વર્ગ ચલાવવાનોજ વિચાર રાખ્યો હતો, પણ તેના વિદ્યાર્થીઓ વેપારી અને ધંધાદારી માણસો હતા. ઘણા જણે ૩૦ વરસથી કોઈ અભ્યાસ વર્ગમાં પગ પણ મૂક્યો ન હતો. ઘણા જણા હફતાથી ફી આપતા હતા. તેઓને તાત્કાલિક પરિણામ જોઈતું હતું. તેઓ બીજા દિવસથીજ વેપારીઓ અને લોક સમુહ સાથે છટાદાર વાત કરીને લાભ મેળવવાને આતુર હતા.

આથી ડેલ કારનેગીને ઝડપી અને વહેવારૂ બનવાની ફરજ પડી. પરીણામે તેણે તાલીમ આપવાની એક એવી અનુપમ રૂઢી શોધી કહાડી છે, કે જેમાં જાહેરમાં બોલવાની કલા સાથ સેલ્સમેનશીપ, માણસાઈ સંબંધો (human relations) અને વહેવારૂ માનસશાસ્ત્ર (applied psychology) નું અજબ જેવું જોડાણ કરવામાં આવેલું છે.

તે કોઈપણ કાયદા કાનુનો યા નિયમોનો ગુલામ નહિ હોવાથી આનંદકારી, વહેવારૂ અને ખરેખરો ઉપયોગી અભ્યાસક્રમ ખીલવી શક્યો છે.

જ્યારે વર્ગો પૂરા થાય છે ત્યારે આ માણસો પોતાની કલબો સ્થાપીને વરસો સુધી દર પખવાડીએ ભેગા મળે છે. ફીલાડેલ્ફીઆમાં ૧૯ માણસોનો એક સમુહ ૧૭ વરસથી દર મહિને બે વાર નિયમિત મળ્યા કરે છે. ઘણી વાર આ વર્ગોમાં હાજરી આપવા માટે કેટલાક માણસો પચાસ યા સો માઇલ મોટરની મુસાફરી કરે છે. એક વિદ્યાર્થી દર અઠવાડીયે શીકાગોથી ન્યુયોર્ક જતો હતો.

હારવર્ડ યુનીવરસીટીવાળા પ્રોફેસર વીલીયમ જેમ્સના જણાવવા મુજબ "An average man develops only ten per cent of his latent mental ability" (યાને "એક સાધારણ માણસ પોતાની ગુપ્ત માનસિક શક્તિ સેંકડે ફક્ત દશ ટકા જેટલીજ ખીલવે છે.") પણ ડેલ કારનેગીએ ધંધાદારી પુરૂષો તેમજ સ્ત્રીઓને તેઓની છુપી શક્તિઓ ખીલવવામાં મદદ કરીને પ્રૌઢ શિક્ષણ (adult education) માં એક તદ્દન નવી, વહેવારૂ અને ઉપયોગી રૂઢી હસ્તીમાં આણી છે.

આ પુસ્તકની ઉત્પત્તિ.

છેલ્લા પાંત્રીસ વર્ષોમાં અમેરિકાની પુસ્તક પ્રકાશક પેઢીઓએ જૂદા જૂદા વિષયોના બે લાખથી વધારે પુસ્તકો છપાવીને પ્રગટ કર્યાં છે. આ પુસ્તકોનો મોટો ભાગ તદ્દન રસહીન છે અને ઘણા પુસ્તકોમાં નાણા પ્રકરણી નજરે ખોટ આવી છે. દુનિયાની એક મોટી પ્રકાશન પેઢીના વડાએ થોડા વખત પર મારી આગળ એકરાર કર્યો હતો કે, પચાસ વર્ષોના પુસ્તક પ્રકાશનના અનુભવ પછી પણ તેની કંપની તરફથી પ્રગટ થતા આઠ પુસ્તકોમાંના સાત પુસ્તકોમાં ખોટ જાય છે.

જો એમ હોય તો મેં એક વધુ પુસ્તક લખવાની ઉધ્ધતાઇ શા માટે કરી? અને મેં પુસ્તક લખ્યું તો લખ્યું પણ તે વાંચવાની કડાકૂટમાં તમારે શા માટે ઉતરવું જોઇએ?

આ બેઉ સવાલો વાજબી છે અને હું તેના જવાબ આપવાનો પ્રયાસ કરીશ.

૧૯૧૨ મા સાલથી વેપારી અને ધંધાદારી નરનારીઓ માટે ન્યુયોર્કમાં હું અભ્યાસ વર્ગો ચલાવું છું. શરૂઆતમાં મેં ફક્ત છટાદાર બોલતાં શીખવવાના વર્ગો ચલાવ્યા હતા. વહેવારૂ અનુભવથી પ્રૌઢ નરનારીઓ પોતાની મેળે તાત્કાલિક વિચાર કરીને વેપારીઓ સાથેની મુલાકાતમાં અથવા સમુહ સમક્ષ પોતાના વિચારો વધારે સ્પષ્ટતા, હિમ્મત અને અસરકારક રીતે રજુ કરી શકે તે માટે હું તેઓને તાલીમ આપતો હતો.

પણ ધીમે ધીમે વખત પસાર થતાં મને માલુમ પડ્યું કે પ્રૌઢ નરનારીઓને છટાદાર બોલતા શીખવવાની અત્યંત જરૂર હતી, પણ તેના

કરતાં પણ લોકોને રોજીંદા ધંધાદારી અને સામાજીક વહેવારમાં એક બીજા સાથેનો સંબંધ વધારવાની સુંદર કલા શીખવવાની વધારે જરૂર હતી.

ધીમે ધીમે મને એ વાતનું પણ ભાન થયું કે, મારે પોતાને પણ આવી તાલીમ લેવાની જરૂર હતી. ભૂતકાળ પર નજર ફેંકતા મારી પોતાની ખામીઓ અને બીજાઓનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજવાના મારા અજ્ઞાન માટે મને આશ્ચર્ય ઉપજે છે. વીસ વરસ પહેલાં આવું પુસ્તક કોઈએ મારા હાથમાં મૂક્યું હોત તો તે મને કેવું આશિર્વાદ રૂપ થઈ પડત !

લોકો સાથે કામ પાડવાનો સવાલ, ખસુસ કરીને જો તમે વેપારી હો તો, સૌથી મોટો સવાલ છે. તે સાથે તમે હિસાબી કારકુન, ઘરધણી-આણી, શીલ્પી યા એન્જીનીઅર હો તો પણ આ સવાલ તમારી મોટામાં મોટી મુશ્કેલી છે. થોડા વરસ પહેલાં કારનેગી ફાઉન્ડેશનના આશરા નીચે થયલી તપાસ અને શોધખોળ દરમીયાન એક ઘણીજ અગત્યની બીના માલુમ પડી હતી; તેને પાછળથી કારનેગી ઈનસ્ટીટયુટ ઓફ ટેકનોલોજીના વધુ અભ્યાસથી ટેકો મળ્યો હતો. આ તપાસ-પરથી માલુમ પડ્યું હતું કે એન્જીનીઅરીંગ જેવા ટેકનીકલ વિષયમાં પણ એક માણસની નાણાં પ્રકરણી ફતેહ ફક્ત ૧૫ ટકા તેના ટેકનીકલ જ્ઞાનને આભારી હોય છે જ્યારે ૮૫ ટકા ફતેહ તેના વ્યક્તિત્વ અને લોકોની દોરવણી કરવાની કુશળતાને આભારી હોય છે.

ઘણા વર્ષો સુધી દર વરસે ફીલાડેલફીઆની એન્જીનીઅર્સ કલબ અને અમેરિકન ઈનસ્ટીટયુટ ઓફ ઈલેકટ્રીકલ એન્જીનીઅર્સના ન્યુયોર્ક ચેપટર માટે કેળવણીના વર્ગો મેં ચલાવ્યા હતા. મારા વર્ગમાંથી ૧૫૦૦ થી વધારે એન્જીનીઅરો તાલીમ લઈ બહાર પડ્યા હતા. તેઓ મારા વર્ગમાં આવ્યા હતા, કારણ કે વર્ષોના અનુભવ અને અવલોકનપરથી તેઓ જાણી શકયા હતા કે એન્જીનીઅરીંગના ક્ષેત્રમાં એન્જીનીઅરીંગનું સૌથી વધારે જ્ઞાન ધરાવનાર માણસો સૌથી વધારે પૈસા કમાતા ન હતા. દાખલા તરિકે એન્જીનીઅરીંગ એકાઉન્ટન્સી, આર્કીટેકચર અથવા બીજા કોઈ પણ ધંધાની ટેકનીકલ લાયકાત ધરાવનાર માણસ અઠવાડિયે પચીસથી પચાસ ડોલરનો પગાર મેળવી શકે છે. આવા માણસો બજારમાં ઉભરાઈ જાય છે પણ જે માણસમાં ટેકનીકલ જ્ઞાન ઉપરાંત

પોતાના વિચારો દર્શાવવાની, બીજા માણસોને દોરવાની અને તેઓમાં ઉત્સાહ પેદા કરવાની શક્તિ હોય તે માણસ કમાણી કરવામાં મોખરે ઉભો રહે છે.

જોન ડી. રોકફેલરે પોતાની ભર જુવાનીમાં મેથ્યુ સી. બ્રુશને કહ્યું હતું કે, "લોકો સાથે કામ પાડવાની શકિત ખાંડ અને કોફીના જેવીજ ખરીદવા લાયક વસ્તુ છે અને એ શકિત માટે હું દુનિયાની કોઈ પણ ચીજ કરતાં વધારે પૈસા આપીશ."

દુનિયામાંની આ સૌથી કિમતી લાયકાત ખીલવવાના વર્ગો દરેક કોલેજે ચલાવવા જોઈએ એમ તમને નથી લાગતું? પણ પ્રૌઢ નરનારીઓને આવી વહેવારૂ તાલીમ આપનારો એક પણ વર્ગ આ પુસ્તક લખાયું ત્યાં સુધી કોઈ પણ કોલેજમાં હસ્તીમાં હોવાની મને ખબર મળી નથી.

શીકાગો યુનીવરસીટી અને યુનાઇટેડ વાઇ. એમ. સી. એ. શાળાઓએ પ્રૌઢ નરનારીઓ ખરેખર શું શીખવા માગે છે તે નક્કી કરવા માટે તપાસ ચલાવી હતી. આ તપાસ પાછળ બે વરસમાં ૨૫,૦૦૦ ડોલરનો ખર્ચ થયો હતો. છેલ્લી તપાસ કનેકટીકટ સ્ટેટના મેરીડન શહેરમાં કરવામાં આવી હતી. આ શહેર એક નમુનેદાર અમેરિકન શહેર છે. મેરીડનના દરેક પ્રૌઢ નરનારીની મુલાકાત લઈ દરેકને ૧૪૬ સવાલોના જવાબ આપવાની વિનંતી કરવામાં આવી હતી અને એ સવાલો કયા હતા? તમારો વેપાર ધંધો શો છે? તમારી કેળવણી? તમારો નવરાશનો વખત તમે કેવી રીતે ગાળો છો? તમારી આવક કેટલી છે? તમને શાનો શોખ (hobby) છે? તમારી મહત્વાકાંક્ષા શી? તમારી મુશ્કેલીઓ શી છે? તમને કયા વિષયના અભ્યાસમાં અત્યંત રસ પડે છે? વિ. ની તપાસ પરથી માલુમ પડ્યું હતું કે દરેક પ્રૌઢ નરનારીને પોતાની તંદુરસ્તીની સૌથી વધારે કાળજી હતી. તેઓની બીજી કાળજી લોકોમાં રસ લેવાની—લોકોના દીલ સમજવાની—તેઓ સાથેનો સહવાસ મીઠો બનાવવાની અને તેઓને પોતાના વિચારના બનાવવાની હતી.

આ પરથી તપાસ કરનારી કમીટીએ મેરીડનના પ્રૌઢ નરનારીઓ માટે આવો અભ્યાસ વર્ગ ચલાવવાનો ઠરાવ કર્યો. તેણે આ સવાલ વિષે વહેવારૂ પુસ્તકની ખંતીલી શોધ કરી પણ તેને એવું એક પણ પુસ્તક મળ્યું નહિ. આખરે કમીટીએ પ્રૌઢ શિક્ષણ વિષે દુનિયામાં સત્તા સમાન ગણાતા એક કેળવણીકારને આવા પુસ્તકની હસ્તી વિષે પુછપરછ કરી. તેણે જવાબ આપ્યો: "નહિ. પ્રૌઢ નરનારીઓને શું જોઇએ છે તે હું જાણું છું; પણ તેઓને જોઈતું પુસ્તક કદી લખાયું નથી."

અનુભવપરથી હું જાણું છું કે આ વાત ખરી હતી કારણ કે માનવ સમાગમ વિષેના વહેવારૂ અને કાર્યસાધક પુસ્તકની હું પણ વરસો થયાં તપાસ કરી રહ્યો હતો.

આવું કોઈ પુસ્તક હસ્તીમાં નહિ હોવાથી મારા વર્ગો માટે મેં એક પુસ્તક લખવાની કોશેષ કરી અને તે આ રહ્યું! મને આશા છે કે તે તમને ગમી જશે.

આ પુસ્તક તૈયાર કરવા માટે આ વિષય પર લખાયેલા બધા લખાણો મેં વાંચ્યા છે. ડોરોથી ડીક્ષથી માંડીને છૂટાછેડાની અદાલતોના રેકર્ડો, પેરન્ટસ મેગેઝીન, પ્રોફેસર ઓવરસ્ટ્રીટ, આલ્ફ્રેડ એડલર અને વીલીઅમ જેમ્સના લેખો મેં અવલોકયા છે. તે ઉપરાંત જે પુસ્તકો મારી નજરે પડ્યા ન હોય તે લાયબ્રેરીઓમાં જઇને વાંચવા માટે મેં એક કેળવાયલા સંશોધકને દોઢ વરસ સુધી નોકરીએ રાખ્યો હતો અને તેણે માનસશાસ્ત્ર સંબંધીના જરીપુરાણા લેખો, માસિકોમાંનાં સેંકડો લેખો, અસંખ્ય 'જન્મવૃતાંતો, વિગેરે વાંચીને સઘળા યુગના મહા પુરૂષોએ લોકો સાથે કેવી રીતે કામ પાડ્યું હતું તે શોધી કાઢ્યું હતું. અમે સઘળા યુગોના મહાપુરૂષોના જીવનવૃતાંતો વાંચી નાખ્યા— અમે જુલીઅસ સીઝરથી માંડીને થોમસ એડીસન સુધીના મહાન નેતાઓના જીવનની કહાણીઓ વાંચી. મને યાદ છે કે ફકત થીઓડર રૂઝવેલ્ટના જીવનનાજ સોથી વધારે પુસ્તકો અમે વાંચ્યા હતા. મિત્રો જીતવા અને લોકોપર લાગવગ વધારવા માટે દરેક જમાનાના કોઈ પણ માણસે અમલમાં મૂકેલા વહેવારૂ વિચારો જાણવા માટે સમય, શક્તિ અને નાણાની જરા પણ વાણ ન કરવાનો અમે નિશ્ચય કર્યો હતો.

મેં જાતે કુડીબંધ વિજયી માણસો—જગવિખ્યાત માણસોની મુલાકાત લીધી હતી. મારકોની, ફ્રૅંકલીન ડી. રૂઝવેલ્ટ, ઓવન ડી. યંગ, કલાર્ક ગેબલ, મેરી પીકફર્ડ, મારટીન જોન્સન, વિગેરેની મુલાકાત લઇને તેઓએ માનવ સંબંધમાં વાપરેલી કલા જાણવાની મેં કોશેષ કરી હતી.

આ બધા સાધનોપરથી મેં એક ટૂંકું ભાષણ તૈયાર કર્યું. "મિત્રો કેમ જીતવા અને લોકોપર કેમ છાપ પાડવી ?" એવું એ ભાષણનું મથાળું હતું. એ ભાષણ અસલમાં ટૂંકું હતું પણ હવે તે લાંબું થયું છે અને તે વાંચતાં દોઢ કલાક લાગે છે. ન્યુયોર્કના કારનેગી ઈનસ્ટીટયુટના અભ્યાસ વર્ગોમાં વરસો સુધી મેં પ્રૌઢ નરનારીઓ સમક્ષ આ ભાષણ રજુ કર્યું હતું.

તેઓને આ ભાષણ સંભળાવી તેઓના વેપારી અને સામાજીક વહેવારમાં તેની કસોટી કરી મારા વર્ગમાં આવી તેઓના અનુભવો અને પરિણામો જણાવવાની મેં અરજ કરી હતી. કેવી રસીલી ફરજ ! માનવ સંબંધ સુધારવાની જગત્‌ની આ પહેલી પ્રયોગશાળામાં, સ્વસુધારણા (self improvement) માટે આતુર નરનારીઓને આ કામ કરતાં ખૂબજ આનંદ થાય તે સ્વભાવિક હતું.

સામાન્ય રીતે પુસ્તકો લખાય છે તેમ આ પુસ્તક લખાયું ન હતું. એક બાળક મોટું થાય છે તેમ આ પુસ્તક પણ હજારો પ્રૌઢ નર-નારીઓના અનુભવોની પ્રયોગશાળામાં વિકસિત થયું છે.

વરસો પહેલાં એક નાના પોષ્ટ કાર્ડ જેટલા કાર્ડપર અમારા નિયમો છાપીને મેં શરૂઆત કરી હતી. બીજે વરસે કાર્ડ જરા મોટો થયો, પછી એક પત્રિકા (leaflet) અને પછી પુસ્તિકાઓ (booklets) ની હારમાલાઓ છપાઈ અને હવે પંદર વરસના અખતરા અને શોધખોળ પછી આ પુસ્તક બહાર પડે છે.

અત્રે રજુ થયલા નિયમો ખાલી સિધ્ધાંતો યા કલ્પના નથી. એ નિયમો જાદુ જેવું કામ આપે છે. કદાચ આ વાત માનવા જેવી લાગશે નહિ પણ આ નિયમોના અમલથી મેં ઘણા માણસોનાં જીવન સદંતર બદલાઈ ગયલાં જોયાં છે.

દાખલા તરીકે ૩૧૪ નોકરો રાખનાર એક માણસ ગયા વરસમાં મારા વર્ગમાં જોડાયો હતો. વરસો સુધી અવિચારીપણે તેણે પોતાના નોકરોના દોષ કાઢવાની અને તેઓને જરા જરા વારમાં ધમકાવવાની આદત ચાલુ રાખી હતી. માયાળુ શબ્દ યા ઉત્તેજન કે કદરસનાશી તે સમજતોજ ન હતો. આ પુસ્તકમાં ચર્ચેલા સિધ્ધાંતોનો અભ્યાસ કર્યા પછી આ માલીકે પોતાના જીવનની ફીલસુફી સદંતર બદલી નાખી. પરિણામે તેના નોકરોમાં નવી વફાદારી, નવો ઉત્સાહ અને એકત્રપણે કામ કરવાનો નવો જુસ્સો પેદા થયાં. ૩૧૪ દુશ્મનો ૩૧૪ મિત્રોમાં ફેરવાઈ ગયા. મારા વર્ગ સમક્ષ તેણે મગરૂરીથી કહ્યું હતું: "અગાઉ હું મારા ખાતામાંથી પસાર થતો ત્યારે કોઈ મને સલામ કરતું નહિ. મને આવતો જોઇને મારા નોકરો મ્હો ફેરવી નાખતા. પણ હવે તેઓ બધા મારા દોસ્તો થયા છે અને મારો દરવાન પણ મને મારે નામે બોલાવી મારી સાથેની ઘરવટ બતાવે છે."

આ માણસ હવે વધારે નફો અને વધારે નવરાશ મેળવે છે અને વધુ અગત્યની વાત એ છે કે તેના ધંધા વેપાર અને ઘરસંસારમાં તે વધારે સુખી થયો છે.

આ સિધ્ધાંતોના અમલથી અસંખ્ય સેલ્સમેનોએ પોતાના માલનું વેચાણ વધાર્યું છે. ઘણા જણે નવા ઘરાકોના ખાતા ખોલ્યા છે, કે જે ઘરાકોને મેળવવા તેઓએ અગાઉ નિષ્ફળ કોશિષો કરી હતી. કારોબારીઓએ વધારે સત્તા અને વધારે પગાર મેળવ્યા છે. ગયે વરસે એક કારોબારીએ ખબર આપી હતી કે આ નિયમોનો અમલ કરવાને પ્રતાપે તેના પગારમાં વાર્ષિક ૫૦૦૦ ડોલરનો વધારો થયો હતો. ફીલાડેલફીઆ ગેસ વર્કસ કંપનીનો એક કારોબારી ટંટાખોર સ્વભાવનો અને માણસોની કુશલ રાહબરી કરવાને અશકત હોવાથી કંપની તેને હલકા દરજ્જાપર ઉતારી પાડવાની હતી પણ મારા વર્ગની તાલીમથી તે હલકી પંકતિપર ઉતરતો બચી ગયો એટલુંજ નહિ, પણ તેને વધુ પગારે ચઢીઆતો દરજ્જો મળવા પામ્યો.

અભ્યાસવર્ગ પૂરો થયા પછી અપાતી મીજબાનીઓમાં અનેકવાર

ઘરધણીઆણીઓએ જણાવ્યું હતું કે તેઓના ધણીઓએ આ વર્ગમાં તાલીમ લીધા પછી તેઓના ઘરસંસાર સુખી થયા હતા.

આ સિધ્ધાંતોના અમલના જે નવા નવા પરિણામ આવે છે તે જોઈને માણસો વારંવાર અજબ થાય છે. એ બધું તેઓને જાદુ જેવું લાગે છે. કેટલીકવાર કંઈ રૂડું પરિણામ આવવાથી અધીરા થઇને, ૪૮ કલાક થોભવાને બદલે કેટલાક માણસો મને રવિવારે મારે ઘેર ટેલીફોન કરીને તેઓની નવી ફતેહની ખુશવધાઈ સંભળાવે છે.

ગયા વરસમાં આ સિધ્ધાંતો સંબંધી પ્રવચન સાંભળીને એક માણસ એટલો બધો ચકિત થઈ ગયો હતો કે તે બીજાઓ સાથે મોડી રાત સુધી ચર્ચા કરતો બેસી રહ્યો હતો. સવારે ત્રણ વાગે બીજાઓ ઘેર ગયા પણ આ માણસ પોતાની ભુલોનું ભાન થવાથી અને તેની નજર સામે નવી સુખી દુનિયા ખુલી જવાથી એટલો બધો આવેશમાં આવી ગયો હતો કે તે તે રાતે ઉંઘી શકયો નહિ: એટલુંજ નહિ, બીજે દિવસે અને બીજી રાતે પણ તે ઉંઘ્યો નહિ.

તે કોણ હશે ? ગમે તે નવી વાત ગળે ઉતારી જનાર સાદો ભોલો અભણ ગામડીઓ ? નહિ. તે છુટથી ત્રણ ભાષા બોલનાર, બે પરદેશી યુનીવરસીટીની ડીગ્રી ધરાવનાર, શહેરમાં વસનાર દુનિયાખાધેલ "આર્ટ" નો વેપારી હતો.

આ પ્રકરણ લખતી વખતે મને આગલા જમાનાના એક જર્મન ઉમરાવનો પત્ર મળ્યો હતો કે જેના બાપદાદાઓએ પેઢી દર પેઢી હોહેન-ઝોલર્નની હકુમતમાં ધંધાદારી લશ્કરી અમલદારો તરીકે સેવા બજાવી હતી. ત્રાન્સ આટલાંટીક સ્ટીમરમાંથી તેણે લખેલા પત્રમાં તેણે આ સિધ્ધાંતો માટે ધાર્મિક ભક્તિભાવ બતાવ્યો છે.

ન્યુયોર્કનો એક બીજો માણસ જે હારવર્ડ યુનીવર્સીટીનો ગ્રેડયુએટ, બડેખાં, શ્રીમંત, અને ગાલીચાના એક મોટા કારખાનાનો માલીક છે તેણે એવો અભિપ્રાય આપ્યો હતો કે લોકો પર લાગવગ વધારવાની કલા સંબંધી તે કોલેજમાં ચાર વર્ષમાં જેટલું શીખ્યો ન્હોતો તેટલું આ પધ્ધતિથી સાડા ત્રણ મહિનામાં શીખ્યો હતો.

અસંભવિત ? હસવાજોગ ? તમે આ વાતને ગમે તે વિશેષણ લગાડી હસી કાઢવાને મુખત્યાર છો. હું તો ગુરૂવાર તા. ૨૩મી ફેબ્રુઆરી ૧૯૩૩ ને દિને ન્યુયોર્કની યેલ કલબમાં આશરે છસો માણસો સમક્ષ એક રૂઢીચુસ્ત અને નામાંકિત હારવર્ડના ગ્રેડયુએટે જાહેરમાં કરેલું નિવેદન કંઈપણ મીઠામરચાં વિના અત્રે રજુ કરૂં છું.

હારવર્ડના પ્રોફેસર વીલીઅમ જેમ્સ કહે છે કે "આપણે જેવા હોવા જોઈએ તેની સાથે સરખાવતાં આપણે ફક્ત અરધાજ જાગ્રત છીએ. (compared to what we ought to be we are only half awake) આપણે આપણા શારિરિક અને માનસિક સાધનોના ઘણા થોડા ભાગનોજ ઉપયોગ કરીએ છીએ. સ્પષ્ટપણે બોલીએ તો ઈનસાન પોતાની શક્તિની ઘણી સાંકડી મર્યાદામાં જીવે છે. તેનામાં રહેલી વિધવિધ શક્તિઓનો ઉપયોગ કરવામાં તે હમેશાં નિષ્ફલ નીવડે છે."

તમારી શક્તિઓનો તમે "હંમેશા ઉપયોગ કરવામાં નિષ્ફલ નીવડો છો!" આ પુસ્તક લખવાનો એક માત્ર હેતુ એ પડતર પડી રહેલી, નહિ વપરાતી તમારી છૂપી શક્તિઓ શોધી કાઢી તેની ખીલવણી કરવામાં તમને મદદ કરવાની છે.

પ્રીન્સટન યુનીવર્સિટીના આગલા પ્રેસીડંટ ડો. જોન જી. હીબન કહે છે: "કેળવણી જીવનની પરિસ્થિતિને પુગી વળવાની શક્તિ છે."

આ પુસ્તકના ત્રણ પ્રકરણો વાંચ્યા પછી તમે જીવનની પરિસ્થિતિને પહોંચી વળવાને જરાક વધારે શક્તિવાન થયા છો એમ તમને ન લાગે તો આ પુસ્તકને તમારી સાથે લાગેવળગે છે ત્યાં સુધી હું સદંતર નકામું લેખીશ; કારણ કે હરબર્ટ સ્પેન્સર કહે છે તેમ "કેળવણીની મહાન નેમ જ્ઞાન નહિ પણ કાર્ય છે."

અને આ કર્તવ્ય પ્રેરક પુસ્તક (action book) છે.

હવે બહુ લંબાણ કરવામાં સાર નથી: માટે મહેરબાની કરી પહેલું પ્રકરણ વાંચવા માંડો.

ડેલ કારનેગી

વિભાગ ૧ લો.

લોકો સાથે કામ પાડવાના મુખ્ય સિદ્ધાંતો.

FUNDAMENTAL TECHNIQUES IN HANDLING PEOPLE

પ્રકરણ ૧ લું.

લક્ષ્મી ચાંલ્લો કરવા આવે ત્યારે મ્હો ધોવા ના જતા.

૧૯૩૧ ના સાલના મે મહિનાની ૭ મી તારીખ! આખું ન્યુયોર્ક શહેર ખળભળી ઉઠ્યું હતું. મહિનાઓની ખંતિલી તપાસ પછી આખા અમેરિકાને ત્રાહે ત્રાહે પોકરાવનાર, ધોળા દિવસનો ધાડપાડુ, પોલીસને જોતાંની સાથેજ ઠાર કરનાર બદમાસ, "ટુ ગન" ક્રાઉલી, જેને શરાબ યા સીગરેટ પીવાની આદત પણ ન હતી તે વેસ્ટ એન્ડ એવન્યુમાં પોતાની માશુકના ઘરમાં સપડાઈ ગયો હતો.

આકાશ સાથે વાત કરતા એ મકાનના છેક છેલ્લા માળપર છુપાઇ ગયલા બદમાસને પકડવા માટે દોઢસો પોલીસ સીપાઇઓ અને ડીટેકટીવોએ ઘેરો ઘાલ્યો હતો. છાપરામાંથી કાણાં પાડીને તેઓએ આ ખૂનીને "ટીઅર ગેસ" (tear gas) થી ગભરાવીને બહાર કાઢવાની કોશેષ કરી. ત્યાર પછી તેઓએ આસપાસુના મકાનોપર મશીનગનો ચઢાવી અને એક કલાકથી વધારે વખત સુધી ન્યુયોર્કનો આ સુંદર લત્તો ગોળીબારના અવાજથી ગાજી રહ્યો. એક ખુરશીની પાછળ સંતાઈને ક્રાઉલીએ પોલીસ પર ગોળીબારનો વરસાદ વરસાવવો ચાલુ રાખ્યો. દશ હજાર માણસોના ઉશ્કેરાયલાં ટોળાંઓ આ બનાવ જોવા ભેગાં મળ્યાં. ન્યુયોર્કના જાહેર રસ્તાપર આવો બનાવ અગાઉ કદિ જોવામાં આવ્યો ન હતો.

ક્રાઉલીને ગીરફતાર કરવામાં આવ્યો ત્યારે પોલીસ કમીશનર મલરૂનીએ જાહેર કર્યું, કે ન્યુયોર્કના ઇતિહાસમાં આ બે બંદુકધારી

બદમાસ સૌથી ભયંકર ગુનેહગાર હતો અને માણસનો જાન લેવો અને એક માખી મારવી તે તેને મન સરખુંજ હતું.

પણુ ક્રાઉલી પોતાને માટે શું ધારતો હતો ? પોલીસ જ્યારે તેના ઓરડાને ગોળાથી વીંધી રહી હતી ત્યારે "જેને લાગેવળગે" તેનાપર તેણે એક પત્ર લખ્યો હતો. આ પત્ર લખતી વખતે તેના જખમી શરીરનું લોહી તે પર પડવાથી કાગળપર લાલ ડાઘ પડ્યા હતા. આ પત્રમાં ક્રાઉલીએ લખ્યું હતું કે "મારા બદનમાં એક થાકેલું પણુ માયાળુ જીગર છે કે જે જીગર કોઇને હાનિ કરવા ઇચ્છતું નથી."

આ બનાવ બન્યો તેની થોડોક વખત અગાઉ ક્રાઉલી લોંગ આઇલેંડના રસ્તાપર ધાડ પાડવા ઉતરી પડ્યો હતો. ત્યાં ઉભી રાખેલી મોટરકાર પાસે અચાનક આવીને એક પોલીસમેને કહ્યું: "તમારૂં લાયસંસ બતાવો."

એક શબ્દ પણુ બોલ્યા વિના ક્રાઉલીએ પોતાની બંદુકમાંથી ચાર પાંચ ગોળી છોડી—પોલીસ ઓફીસર જમીનપર તૂટી પડતાની સાથે ક્રાઉલીએ મોટરમાંથી બહાર ભુસકો માર્યો—મુએલા સીપાઈની રિવોલ્વર તફડાવી લીધી અને મરનારની લાશપર એક વધુ ગોળીબાર કરીને પલાયન થઈ ગયો. આવા બદમાસે પોતાના છેલ્લા પત્રમાં લખ્યું હતું કે તેનું જીગર થાકેલું હોવા છતાં માયાળુ છે અને તે કોઇને હાનિ કરવા માગતું નથી.

ક્રાઉલીને વીજળીક બળવાળી ખુરશીપર બેસાડી મોતની સજા કરવામાં આવી. તેને સીંગ સીંગના કેદખાનામાં મોતની સજા કરવામાં આવી ત્યારે તે શું બોલ્યો હશે ? "લોકોને મારી નાખવાનો આ બદલો મને મળ્યો" એમ ? નહિ. મરવા પહેલાં તેણે એમ કહ્યું હતું કે "મારો પોતાનો બચાવ કરવા માટે મને આ સજા થાય છે."

તેની વાતનો મુદ્દો એ છે કે ખૂની ક્રાઉલી પોતાની જાતને કોઈ પણુ સજા માટે દોષિત ગણુતો ન હતો.

ગુનેહગારોમાં આવી વલણુને તમે અસાધારણુ માનો છો ? જો એમ માનતા હો તો સાંભળો:

"લોકોને મઝા કરાવવા—તેઓને મદદ કરવામાં મેં મારી જીંદગીના ઉત્તમ વરસો પસાર કર્યાં અને તેનો મને શું બદલો મળ્યો ? શિકારીથી નાસતા ફરતા જાનવર જેવી જીંદગી ?"

આ શબ્દો અલ કેપોનના છે. હા. અમેરિકાના પહેલા નંબરના દુશ્મનની ઉપમા મેળવી, આખા શીકાગો શહેરમાં ત્રાસ વર્તાવનાર બદમાસોના સરદારના આ ઉદ્ગારો છે. કેપોન પોતાની જાતને ધિક્કારતો ન્હોતો. તે ખરેખર એમ માનતો હતો કે તે પ્રજાપર પરમાર્થ કરનાર માણસ હતો પણ તેના પરમાર્થની એકદર પ્રજાને કદર ન્હોતી.

અને ન્યુયોર્ક મધે ધાડપાડુઓની ગોળીઓથી વીંધાવા પહેલાં ડચ શુલ્ઝ પણ એમજ માનતો હતો. ન્યુયોર્કના અતિશય નામચીન બદમાસ ડચ શુલ્ઝે છાપાના પ્રતિનિધિ સમક્ષ એવો દાવો કર્યો હતો કે તે પ્રજાને લાભ કરતો હતો. અને ખરેખર તેની આ માન્યતા અંતઃકરણપૂર્વકની હતી.

સીંગ સીંગ કેદખાનાના વોરડન લૉસ સાથે આ સંબંધી મેં રસભર્યો પત્રવહેવાર ચલાવ્યો હતો અને તે જણાવે છે કે "સીંગ સીંગના ઘણા જુજ ગુનેહગારો પોતાને ખરાબ માણસ ગણે છે. તેઓ મારા ને તમારા જેવાજ કાળા માથાના માણસો છે એટલે તેઓ બુદ્ધિપૂર્વક ખુલાસા કરે છે. તેઓને કોઈની તીજોરી કેમ ફોડવી પડી અથવા શા માટે ગોળી છોડીને કોઈનો જાન લેવો પડ્યો તે તેઓ કહી શકે છે. ખોટા અથવા ખરા તર્ક શાસ્ત્રથી ઘણાખરા ગુનેહગારો પોતાના સમાજ વિરોધી કામોને વાજબી ઠરાવવાની કોશેષ કરી મક્કમતાથી એવું મત આપે છે કે તેઓને કદી કેદમાં પુરવા જોઈતા ન્હોતા."

જો અલ કેપોન, બે બંદુકધારી ક્રાઉલી, ડચ શુલ્ઝ અને લોખંડના સળીઆ પાછળ પૂરાયલા ગુંડાઓ પણ પોતાની જાતને કોઈ કામ માટે દોષિત ગણતા નહિ હોય તો પછી આપણા સમાગમમાં આવતા સાધારણ માણસો માટે શું કહેવું ?

મરહુમ જોન વાનમેકરે એકવાર એકરાર કર્યો હતો કે "ત્રીસ વરસ પહેલાં હું એક વાત શીખ્યો તે એ છે કે કોઈને ઠપકો દેવો તે મૂર્ખાઈ છે. મારા પોતાનામાંજ એટલી બધી ખામીઓ છે, કે ખુદાએ

બધાને સરખા ભાગમાં બુદ્ધિની વહેંચણી કેમ ન કરી એમ બબડવામાં કંઈ સાર નથી.”

વાનમેકર આ પાઠ જલદી શીખ્યો: પણ સોમાંથી નવ્વાણુ માણુસો પોતે ગમે તેટલા ખોટા હોય છતાં પોતાની જાતને દોષ દેતા નથી. એ વાતનું ભાન થવા પહેલાં મેં ત્રીસ ત્રીસ વરસ સુધી જાત જાતની ભૂલો કરી હતી.

કોઈની ટીકા કરવી નકામી છે કારણ કોઇને દોષ દેવાથી તે માણુસ પોતાનો બચાવ કરવા તૈયાર થાય છે અને હંમેશાં પોતે યોગ્યજ કર્યું છે એમ પૂરવાર કરવાની કોશેષ કરે છે. ટીકા કરવી ભયંકર છે કારણ કે તેથી માણુસની કિંમતી મગરૂરી જખમાય છે, તેની લાગણી દુ:ખાય છે અને તેથી તેનામાં ગુસ્સાની લાગણી બરપા થાય છે.

જર્મન લશ્કરનો એક કાનુન એવો છે કે એક બનાવ બન્યા પછી તરતજ ફરિયાદ નોંધાવીને કોઈ સોલ્જરને કોઈની ટીકા કરવાની પરવાનગી આપવામાં આવતી નથી. બનાવ બન્યા પછી ઉંઘી જઇને શાંત પડ્યા પછીજ તે ફરિઆદ નોંધાવી શકે છે. જો તે તરતજ ફરિયાદ કરે તો તેને સજા કરવામાં આવે છે. દોઢડાહ્યા માબાપો, વઢકણી મહેરદારો અને ખાઉંકરડું માલીકો તથા એવાજ બીજા પારકાઓના દોષ જોનારાઓના લાભ માટે આપણા શહેરી જીવન માટે પણ આવો કાયદો ઘડવાની ખાસ જરૂર છે.

ઇતિહાસના હજારો પાનાપર ટીકા કરવાની આદતના માઠાં પરિણામો નોંધાયલા છે. દાખલા તરીકે થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ અને પ્રેસીડંટ ટાફ્ટ વચ્ચેની તકરાર લો કે જે તકરારે રિપબ્લીકન પાર્ટીમાં ફાટફુટ પાડી વુડરો વીલ્સનને વ્હાઈટ હાઉસની ગાદીપર બેસાડ્યો અને પરિણામે છેલ્લી મહાભારત લડાઈમાં (World War) ઇતિહાસ બદલાઈ ગયો. આ બનાવની હકીકતો જરા તપાસી લઇએ. ૧૯૦૮ માં થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ વ્હાઈટ હાઉસ છોડી, ટાફ્ટને અમેરિકન પ્રજાસત્તાકનો પ્રેસીડંટ બનાવી આફ્રિકામાં સિંહોનો શિકાર કરવા ચાલી ગયો. ત્યાંથી પાછા ફરતાં તેનો મીજાજ ફાટી નીકળ્યો. તેણે ટાફ્ટના જુના વિચારોને

ધિક્કારી કાઢ્યા, પોતે ત્રીજીવાર પ્રેસીડંટના ઓધ્ધા માટે ઉમેદવારી નોંધાવવાની કોશેષ કરી બુલ મુસ પાર્ટીની સ્થાપના કરી અને જુની પુરાણી પાર્ટીનો નાશ કરી નાખ્યો. ચુંટણીમાં વીલીઅમ હોવર્ડ ટાફ્ટ અને રિપબ્લીકન પાર્ટીને વરમોંટ અને ઉટાહ એ બેજ રાજ્યોનો ટેકો મળ્યો. આ પુરાણી રાજદ્વારી પાર્ટીએ આવી આફતકારક હાર કદિ પણ ખમી ન હતી.

થીઓડોર રૂઝવેલ્ટે ટાફ્ટને દોષિત ગણ્યો. પણ પ્રેસીડંટ ટાફ્ટે પોતાની જાતને દોષપાત્ર માની હતી? જરાપણ નહિ. આંખમાં આંસું લાવી ટાફ્ટે કહ્યું: "મેં જે કર્યું હતું તેના શીવાય બીજું શું થઈ શકે તે હું સમજી શકતો નથી."

આમાં દોષપાત્ર કોણ? રૂઝવેલ્ટ કે ટાફ્ટ? હું ખુલ્લા દીલથી કહીશ કે હું કોને દોષપાત્ર ગણુવો તે જાણુતો નથી અને જાણુવાની પરવા પણ કરતો નથી. મારી વાતનો મુદ્દો એ છે, કે રૂઝવેલ્ટના ટીકાથી ટાફ્ટ ખોટો હતો એમ તે તેને સમજાવી શકયો ન હતો. ઉલટું પોતાની સામે ટીકા થવાથી ટાફ્ટે પોતાના કામને વાજબી ઠરાવવાની કોશેષ કરી આંખમાં આંસુ લાવી જણાવ્યું કે "મેં જે કર્યું તે શિવાય બીજું શું થઈ શકે તે હું સમજી શકતો નથી."

અમેરિકામાં ભારી ચકચાર જગાડનાર ટીપોટ ડોમનો (Teapot Dome oil scandal) કીસ્સો લ્યો. તમને એ બનાવની યાદ છે કે? વરસો સુધી આ બનાવપર અખબારોએ ઝનુની લખાણો કર્યા હતા. આખી પ્રજા ખળભળી ઉઠી હતી. અમેરિકાના જાહેર જીવનમાં આવો શરમભર્યો બનાવ અગાઉ કદી બનવા પામ્યો ન્હોતો. હકીકત એવી હતી કે પ્રેસીડંટ હારડીંજના અમલમાં સ્વદેશ ખાતાના સેક્રેટરીનો ઓધ્ધો ભોગવનાર આલબર્ટ ફૉલને ઈલ્કહીલ અને ટીપોટ ડોમમાંના સરકારની માલીકીના તેલના કુવાઓ પટે આપવાની સત્તા સોંપવામાં આવી હતી. આ કુવાઓમાંનું તેલ અમેરિકન કાફલાના ભવિષ્યના વપરાશ માટે અલાહેદુ રાખવામાં આવ્યું હતું. સેક્રેટરી ફૉલે શું કર્યું? શું તેણે તેલના કુવાઓ પટે આપવા માટે લીલાંઉ કર્યુ? નહિ. તેણે આ જંગી નફાકારક કંત્રાકટ પોતાના દોસ્ત એડવર્ડ એલ. ડોહેનીને આપી દીધું

અને એડવર્ડ સેક્રેટરી ફૉલને શું આપ્યું? તેણે પોતાના મિત્રની મહેરબાનીનો બદલો વાળવા માટે હૉલને એક લાખ ડૉલરની "લોન" આપી! ત્યાર પછી ઇલ્કિ હીલના તેલના કુવાઓ સાથે હરિફાઈ કરનારા બધા હરીફોને હાંકી કાઢવાનો સેક્રેટરી ફૉલે તે જીલ્લામાંના અમેરિકન કાફલાના સત્તાવાળાઓને આપખુદ હુકમ કર્યો. બેયોનેટ અને બંદુકના ભયથી હાંકી કાઢવામાં આવેલા, આ હરીફો અદાલતમાં દોડી ગયા અને તેઓએ દશ કરોડ ડોલરનો ટીપોટ ડોમનો જબરજસ્ત ઘોટાળો જાહેરમાં આણ્યો. આ બનાવથી આખી પ્રજામાં સનસનાટી ફેલાઈ ગઈ. હારડીંજનું પ્રધાન-મંડળ તુટી પડ્યું, રીપબ્લીકન પાર્ટી તુટી જવાની ધાસ્તી ઉભી થઈ અને ઑલબર્ટ બી. ફૉલને કેદમાં પુરવામાં આવ્યો.

ફૉલને ઘણી દુષ્ટતાથી બદનામ કરવામાં આવ્યો હતો. જાહેર જીવનમાં ભાગ્યેજ કોઈની આવી બદનામી થઈ હશે. પણ તેથી તેને પસ્તાવો થયો હતો? નહિ. કદિ પણ નહિ. વરસો પછી હરબર્ટ હુવરે એક જાહેર ભાષણમાં જણાવ્યું હતું કે પ્રેસીડંટ હારડીંજને એક મિત્રે દગો દેવાથી તેને ઉપજેલી માનસિક વેદના અને ચિંતાથી તેનું મરણ નીપજ્યું હતું. જ્યારે મીસીસ ફૉલને આ વાતની ખબર પડી ત્યારે તે ખુરશીપરથી ઉછળી પડી—રડી—તેણીએ સરજત સામે મુક્કી ઘુમાવી અને ગુસ્સાથી જણાવ્યું: "શું? ફૉલે હારડીંજને દગો દીધો? નહિ. મારા ધણીએ કોઇને કદિ પણ દગો દીધો નથી. કાહરૂનનો ખજાનો આપો તોપણ મારો ધણી કંઈ ખોટું કામ કરે નહિ. ખરી વાત એ છે કે મારા ધણીને દગો દઇને તેની પાયમાલી કરવામાં આવી છે."

અહિં ઇનસાનની કુદરતી ખાસીઅત બહાર આવે છે. ખોટું કામ કરનાર પોતાની જાત શિવાય બીજા બધાને દોષિત ગણે છે. આપણે બધા એવાજ છીએ. આ કારણસર તમને અથવા મને જ્યારે બીજાઓની ટીકા કરવાનું મન થાય ત્યારે અલ કેપોન, "ટુ ગન" કાઉલી, અને ઓલબર્ટ ફૉલને યાદ કરજો. યાદ રાખજો કે ટીકા પાળેલા કબુતર જેવી છે. પાળેલા કબુતરો હંમેશાં પોતાના માલીકને ઘેર પાછાં ફરે છે. યાદ રાખજો કે જે માણસને દોષિત ગણીને તમે સુધારવા માગો છો તે પોતાના કામને વાજબી ગણીને તમનેજ દોષિત ગણશે અથવા

નમ્ર ટાફ્ટની પેઠે કહેશે કે "મેં જે કર્યું તેના શિવાય બીજું શું થઈ શકે તે હું સમજી શકતેા નથી."

શનીવાર તા. ૧૫ મી એપ્રીલ ૧૮૬૫ ની સવારે ફોર્ડ થીએટરની બાજુના મહેાલ્લામાંના એક ઘરના કંગાળ એારડામાં અબ્રાહામ લીંકન પેાતાની છેલ્લી ઘડી ગણી રહ્યો હતેા. બુથે તેને ગેાળી મારી હતી. એક નાના બીછાનાપર લીંકનનું લાંબું શરીર ચત્તુંપાટ પડ્યું હતું. રેાઝા બેાનહેારના પ્રખ્યાત ચિત્ર "ધી હેાર્સ ફેર" (The Horse Fair) ની એક સસ્તી નકલ બીછાનાપર લટકતી હતી. અને ગેસની બત્તીમાંથી એારડામાં ઝાંખેા પીળેા પ્રકાશ પડતેા હતેા.

લીંકનને મરવા પડેલેા જોઇને લડાઈ ખાતાના સેક્રેટરી સ્ટેન્ટને કહ્યું: "જગતે કદિ ન જોયલેા સંપૂર્ણ રાજકર્તા અહિં સૂતેા છે."

માણસજાત સાથે કામ પાડવામાં લીંકને મેળવેલી ફતેહનેા ભેદ શું હતેા ? અબ્રાહામ લીંકનના જીવનનેા મેં દશ વરસ સુધી અભ્યાસ કર્યો હતેા અને "લીંકન ધી અનનેાન" (*Lincoln the Unknown*) નામનું પુસ્તક તૈયાર કરવા પાછળ મેં ત્રણ વરસ વીતાવ્યા હતા. લીંકનના વ્યક્તિત્વ (personality) અને તેના સંસારી જીવનનેા એક ઈનસાનથી બની શકે તેટલેા બારીક અને સંપૂર્ણ અભ્યાસ મેં કર્યો હતેા. માણસજાત સાથે કામ લેવાની તેની પધ્ધતિનેા મેં ખાસ વિચાર કર્યો હતેા. શું તે કેાઈની ટીકા કરતેા હતેા ? હા. ઈંડીઆનાની પીજીઅન ક્રીક વેલીમાં એક જવાન માણસ તરિકે તેણે બીજાઓની ટીકા કરી હતી એટલુંજ નહિ પણ લેાકેાની હસી મશ્કરી કરનારા કાગળેા અને કાવ્યો લખીને તેણે જાહેર રસ્તાપર નાખ્યા હતા કે જ્યાંથી તે બીજા-એાના હાથમાં ગયા હતા. આવા એક કાગળમાંથી વેરની એક એવી આગ સળગી હતી કે જે જીંદગી સુધી બુઝાઈ ન હતી.

ઈલીએાનીસના સ્પ્રીંગફીલ્ડ શહેરમાં લીંકને વકીલાત કરવાની શરૂઆત કર્યા પછી પણ તેણે પેાતાના વિરેાધીએાપર હલ્લા કરનારા પત્રેા વર્તમાનપત્રેામાં પ્રગટ કરાવ્યા હતા. પણ એકવાર તે હદ કુદાવી ગયેા હતેા.

૧૮૪૨ ની પાનખર રૂતુમાં જેમ્સ શીલ્ડસ નામના એક ડંફાસમારૂ, અને કજીઆખોર આઈરીશ રાજ્યદ્વારીની મશ્કરી ઉડાવી, "સ્પ્રીંગફીલ્ડ જર્નલ" નામના એક છાપામાં એક પત્ર છપાવીને લીંકને તેની નાલેશી કરી. આખું ગામ હસ્યું. મગરૂર અને તુમાખી શીલ્ડસ ગુસ્સાથી લાલપીળો થઈ ગયો. તેણે મજકુર પત્ર લખનારનું નામ શોધી કાઢયું અને તરતજ ઘોડેસ્વાર થઈ લીંકન પાસે જઈ તેણે તેને પોતાની સાથે દ્વંદ્વયુદ્ધ (duel) રમવાની ચેલેંજ કરી. હથીઆરોની પસંદગી લીંકન-પર છોડવામાં આવી. લીંકનના હાથ લાંબા હોવાથી તેણે ઘોડેસ્વાર પલટણની પહોળી શમશેર પસંદ કરી, વેસ્ટ પોઇંટના એક લડવૈયા પાસે શમશેરબાજીની તાલીમ લીધી અને નીમેલા દિવસે મીસીસીપી નદિના કિનારાપર બન્ને હરીફો એકબીજાના જાન લેવાને ખડા થઈ ગયા. પણ છેલ્લી ઘડીએ તેઓના મદદગારો વચ્ચે પડ્યા અને દ્વંદ્વયુદ્ધ (duel) બંધ રહ્યું.

લીંકનના જીવનનો આ અતિશય ભડકાવનારો પ્રસંગ હતો. આ બનાવથી તે માણસજાત સાથે કામ પાડવાનો અમૂલ્ય પાઠ શીખ્યો. ત્યારપછી તેણે કદિ પણ કોઈનું અપમાન કરનારો પત્ર લખ્યો ન્હોતો, તેમ કોઈની હાંસી મશ્કરી કરી ન્હોતી. આ બનાવ પછી લીંકને કોઇને કોઇ પણ કામ માટે દોષ દીધો ન્હોતો.

સીવીલ વૉર દરમીયાન લીંકને પોટોમેકના લશ્કરના સેનાપતિ તરિકે વખતો વખત જુદા જુદા માણસોની નીમણુંક કરી હતી અને મેકલેન, પોપ, બર્નસાઈડ, હુકર, મીડ વિગેરેએ કરૂણાજનક ભૂલો કરીને લીંકનને નિરાશાના સાગરમાં ડુબાવી દીધો; અરધી પ્રજાએ આ નાલાયક સેનાપતિઓને નિર્દયતાથી ધિક્કારી કાઢ્યા; પણ બધા તરફ ઉદારતા ધરાવનાર અને કોઈના તરફ દુષ્ટ બુદ્ધિ ન રાખનાર લીંકન શાંત રહ્યો. "બીજાઓ તમારો ઈન્સાફ ન કરે, માટે તમે કોઇનો ન્યાય ન કરો." આ તેનો માનીતો મુદ્રાલેખ હતો.

મીસીસ લીંકન અને બીજાઓએ દક્ષિણના લોકોની નીંદા કરવા માંડી ત્યારે લીંકને જવાબ વાળ્યો: "એ લોકોને દોષ ના દો. તેમના જેવા સંજોગોમાં આપણે જે કરત તેજ તેઓ કરી રહ્યા છે."

અને છતાં જો કોઇને પણ ટીકા કરવાના—દોષ દેવાના કારણો મળ્યા હોય તો તે લીંકનને મળ્યા હતા. આપણે અત્રે એક ઉદાહરણ આપીશું:

૧૮૬૩ ના જુલાઈ મહિનાના પહેલા ત્રણ દિવસમાં ગેટીસબર્ગની લડાઈ લડવામાં આવી હતી. તોફાન સાથેના ધોધમાર વરસાદથી બધે પાણી ભરાઈ ગયા હતા ત્યારે તા. ૪ થી જુલાઈની રાતે લીએ પોતાના લશ્કરને દક્ષિણ તરફ પાછા હઠવાનો હુકમ કર્યો. જ્યારે લી પોતાના હારેલા લશ્કર સાથે પોટોમેક ખાતે પહોંચ્યો ત્યારે નદીમાં રેલ આવી હતી અને તે ઓળંગી જવાનું અશક્ય હતું. તેની પાછળ યુનીઅનનું લશ્કર પડ્યું હતું. લી જાળમાં સપડાઈ ગયો. લીંકન તે સમજી ગયો. લીના લશ્કરને શરણે કરી તરતજ લડાઇનો અંત લાવવાની આ સોનેરી તક હતી. આ કારણસર વૉર કાઉન્સીલ બોલાવ્યા વિના લીના લશ્કરપર તાત્કાલિક હલ્લો કરવાનો તેણે મીડને હુકમ કર્યો. લીંકને આ મતલબનો સેનાપતિ મીડ પર તાર કર્યો અને પોતાના હુકમનો તરત અમલ કરવાની ફરમાસ સાથે એક ખાસ કાસદને મીડ પાસે રવાના કર્યો.

આવી કટોકટીના વખતે જનરલ મીડે શું કર્યું ? તેણે લીંકનના હુકમથી તદ્દન ઉલટી રીતેજ કામ લીધું. લીંકનના હુકમનો સદંતર ભંગ કરીને મીડે વૉર કાઉન્સીલ ભેગી કરી—તેણે હલ્લો કરવાની આનાકાની કરી—ભલતાં બહાના બતાવનારો તાર રવાના કર્યો અને લી પર હલ્લો કરવાની સાફ ના પાડી. આખરે નદિમાંથી રેલના પાણી ઉતરી ગયા અને લી પોતાના લશ્કર સાથે સલામત છટકી ગયો.

લીંકનના ગુસ્સાનો પાર રહ્યો નહિ. તેણે પોતાના છોકરા રોબર્ટ સમક્ષ કહ્યું: "આનો અર્થ શું? ઓ ખુદા! આ શું કહેવાય ? દુશ્મન આપણી જાળમાં ફસાયો હતો—ફક્ત હાથ લંબાવવાનીજ જરૂર હતી પણ આપણું લશ્કર હાથ જોડીને બેસી રહ્યું. આવા સંજોગોમાં કોઈ પણ સેનાપતિ લીને હરાવી શક્યો હોત. અરે હું જાતે ગયો હોત તો હું પણ તેને પાણીથી પાતળો કરી નાખત."

નિરાશ જીગરે લીંકને મીડ પર નીચેનો પત્ર લખ્યો. યાદ રાખજો કે જીવનના આ તબકકા વખતે લીંકને પોતાના મીજાજ અને ભાષા

પર સખત કાબુ મેળવ્યો હતો. એટલે ૧૮૬૩ માં લીંકને લખેલો આ પત્ર સખતમાં સખત ઠપકારૂપ હતો. આ પત્ર નીચે મુજબ હતો :

મારા વ્હાલા જનરલ,

લી છટકી જવાનો બનાવ કેવો કમનસીબ છે તેની ગંભીરતા તમે સમજતા હો એમ હું માનતો નથી. તે આપણા સપાટામાં આવ્યો હતો અને જો તેને હરાવવામાં આવ્યો હોત તો આપણી તાજેતરની બીજી ફતેહોને લીધે લડાઇનો અંત આવી જાત. હવે લડાઈ અચોકસ મુદત સુધી લંબાવા પામશે. તમે ગયા સોમવારે લી પર સલામતીથી હલ્લો કરી શકયા નહિ તો હવે નદિની દક્ષીણે તમે તમારા લશ્કરનો ⅔ ભાગ પણ ભાગ્યેજ લઈ શકશો, એટલે એટલા લશ્કરથી તમે શું કરી શકશો ? હવે તમે કંઈ કરી શકો એવી આશા રાખવી નકામી છે અને હું એવી આશા રાખતો પણ નથી. તમે તમારી સોનેરી તક જવા દીધી છે અને તે માટે મને પારાવાર દુઃખ થયું છે."

મીડને આ પત્ર મળ્યો ત્યારે તેણે શું કર્યું હશે ?

હકીકત એ છે કે લીંકને આ પત્ર રવાનાજ કર્યો ન્હોતો અને તેથી તે મીડ જોવા પણ પામ્યો ન હતો. લીંકનના મરણ પછી તેના કાગળોમાંથી આ પત્ર મળી આવ્યો હતો.

હું એમ ધારૂં છું—મારી એવી કલ્પના છે કે આ પત્ર લખ્યા પછી બારીમાંથી જરા બહાર નજર ફેંકીને લીંકને આવા વિચાર કર્યા હશે: " સબુર જીવ ! મ્હારે ઉતાવળા થવું ન જોઇએ. વ્હાઈટ હાઉસના શાંત વાતાવરણમાં બેસીને મીડને હલ્લો કરવાનું કહેવાનું મારે માટે સહેલ છે. પણ જો હું ગેટીસબર્ગમાં ગયો હોત અને ગયે અઠવાડીએ મીડે જેવી રીતે લોહીની નદી વહેતી જોઈ હતી તેવી નદી મેં નજરે જોઈ હોત, મેં જખમી અને મરી જતા સોલ્જરોની કારમી ચીચીઆરીઓ સાંભળી હોત તો બનવા જોગ છે કે હું પણ હલ્લો કરવાને તૈયાર થાત નહિ. જો મારો સ્વભાવ મીડના જેવો બીકણ હોત તો હું પણ તેની પેઠેજ વર્તત. ગમે તેમ હો, પણ હવે બધું રંધાઈ ગયું છે. આ પત્ર રવાના કરવાથી મારૂં જીગર હલકું થશે. પણ તે વાંચીને મીડ પોતાની

વલણનો બચાવ કરવા તૈયાર થશે. તે મને ધિક્કારશે, તેના દીલમાં ખરાબ લાગણી પેદા થશે, ભવિષ્યમાં સેનાપતિ તરિકેની તેની ઉપયોગિતા ઓછી થશે અને કદાચ તે લશ્કરમાંથી રાજીનામું આપી દેશે."

આવા વિચારથી લીંકને તે પત્ર બાજુએ રહેવા દીધો: કારણ કે કડવા અનુભવથી તે શીખ્યો હતો કે તિક્ષણ ટીકા હંમેશા નિષ્ફળ નિવડે છે.

થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ જ્યારે પ્રેસીડંટ થયો ત્યારે તેની સમક્ષ કોઈ બીકટ સવાલ રજુ થતાં તે તેના ટેબલની ઉપર ટાંગેલી લીંકનની છબી તરફ જોઇને વિચાર કરતો: "મારી જગ્યાએ લીંકન હોત તો તે શું કરત ? આ સવાલનો તે કેવી રીતે ફડચો કરત ?"

બીજી વાર તમને કોઇને ઠપકો આપવાનું મન થાય તો લીંકનને યાદ કરી તમારા જીગરને પૂછજો કે "આવા સંજોગોમાં લીંકન શું કરત?"

તમે કોઈ એવા સખસને ઓળખો છો કે જેની રહેણી કરણીમાં ફેરફાર કરી તમે તેને સુધારવા માગતા હો ? સારી વાત છે. આવી વાત મને ગમે છે. પણ તમે તમારી જાતનેજ સુધારવાની કોશેષ કેમ કરતા નથી? તદન સ્વાર્થની નજરે વિચાર કરીએ તો પણ બીજાઓને સુધારવા કરતાં પોતાની જાતને સુધારવામાં વધારે લાભ અને ઓછું જોખમ રહેલું છે.

બ્રાઉનીંગે કહ્યું છે કે "માણસ જ્યારે પોતાની જાત સાથે લડવા માંડે છે ત્યારે તેની કંઈક કિમ્મત અંકાય છે." સંભવ છે કે આજથી નાતાલ સુધીમાં તમે સંપૂર્ણ બની જશો. તે પછી તમને નાતાલના તહેવારોમાં આરામ લેવાનો વખત મળશે અને નવા વર્ષથી તમે બીજાઓને સુધારવાની ફરજ બજાવવાને લાયક થશો.

પણ પહેલાં તમે પોતે સંપૂર્ણ બનો.

કનફ્યુસીઅસે કહ્યું છે: "તમારૂં પોતાનું ઘર બળતું હોય ત્યારે લંકા ઓલવવા ના જાઓ. (Do not complain about the snow on your neighbor's roof when your own door-step is unclean.)"

મારી જુવાનીમાં હું બીજાઓ પર છાપ પાડવાને આતુર હતો ત્યારે એકવાર એમેરિકાના સાહિત્ય જગતમાં નામના મેળવનાર ગ્રંથકર્તા રીચર્ડ હારડીંજ ડેવીસ પર મેં એક મૂર્ખાઇભર્યો પત્ર લખ્યો હતો. ગ્રંથકર્તાઓ સંબંધી એક માસિક માટે હું એક લેખ તૈયાર કરતો હતો. અને મેં ડેવીસને તેની કામ કરવાની પધ્ધતિ મને જણાવવાની અરજ કરી. થોડા દિવસ પહેલાં કોઈ તરફથી મને એક પત્ર મળ્યો હતો જેમાં નીચે આવી નોંધ હતી: "લખાવ્યો પણ વાંચ્યો નથી." મારા પર તેની અસર થઈ. મને લાગ્યું કે લેખક ઘણો કામદાર અને અગત્યનો માણસ હોવો જોઇએ. પણ હું રીચર્ડ હારડીંજ ડેવીસ પર છાપ પાડવા આતુર હતો તેથી મેં મારા પત્રની નીચે લખ્યું: "લખાવ્યું પણ વાંચ્યું નથી."

તેણે આ પત્રનો જવાબ વાળવાની તકલીફ લીધી નહિ પણ મારા પત્રની નીચેજ બે લીંટી લખી મોકલી: "તમારી ખરાબ રીતભાત એટલી બધી ખરાબ છે કે શબ્દ કોષમાં તે માટે યોગ્ય શબ્દજ નથી. (Your bad manners are exeeded only by your bad manners.)" વાત ખરી છે. મેં મૂર્ખાઈ કરી હતી અને આ તાણા માટે હું તદન લાયક હતો; છતાં તે વાંચી મને ગુસ્સો ઉપજ્યો. મને તેના તાણાથી એટલો બધો ગુસ્સો ઉપજ્યો હતો કે દસ વરસ પછી રીચર્ડ હારડીંજ ડેવીસના મરણની મને ખબર મળી ત્યારે મારે શરમ સાથે એકરાર કરવો પડે છે કે મને તેણે મારેલો તાણો યાદ આવ્યો હતો.

જો તમે બીજાને ગુસ્સે કરી દાયકાઓ સુધી યા જીંદગી સુધી દુશ્મનાવટ વહોરી લેવા માગતા હો તોજ બીજાઓ સામે કડવા કટાક્ષ કરજો. તમારી ટીકા ગમે તેટલી વાજબી હશે તો પણ પરિણામ તો એજ આવશે.

ઈનસાન સાથે કામ પાડતી વખતે યાદ રાખજો કે તમે તર્કશાસ્ત્રના પૂતળા સાથે નહિ પણ લાગણીના પૂતળા સાથે કામ પાડો છો, કે જે અભિમાન અને મગરૂરીથી ભરપૂર છે.

ટીકા એક ભયંકર ચીનગારી છે કે જે મગરૂરીના દારૂગોળામાં પડતાજ ધડાકો થાય છે—કેટલીકવાર આ ચીનગારીથી એવો ધડાકો થાય

છે કે કદાચ તેથી મરણ પણ થાય છે. દાખલા તરિકે જનરલ લીઓનાર્ડ વુડ સામે ટીકા કરીને તેને લશ્કર સાથે ફ્રાન્સ જવાની પરવાનગી આપવામાં આવી ન હતી. તેની મગરૂરી પર થયલા આ ઘાને લીધે તેનું અકાળે મેાત નીપજ્યું હતું.

અંગ્રેજી સાહિત્યને ઉંચા તબકકાપર લઈ જનાર નવલકથાકાર થેામસ હાર્ડી સામે કડવી ટીકા થવાથી તેનું મન એટલું બધું દુ:ખાયું હતું કે તેણે વાર્તા લખવાનું બંધ કર્યું હતું. અંગ્રેજ શાયર થેામસ ચેટરટને ટીકાને લીધે આપઘાત કર્યો હતેા.

બેન્જામીન ફ્રેન્કલીન જવાનીમાં ઘણેા અવિચારી હતેા પણ પાછળથી તે એટલેા બધેા શાણેા અને વિચારવંત બન્યેા હતેા કે તેને ફ્રાન્સમાં અમેરિકાનેા એલચી બનાવવામાં આવ્યેા હતેા. તેની ફતેહની ચાવી શું હતી? તે કહેતેા કે "હું કેાઈ પણ માણસ માટે બુરૂં બેાલીશ નહિ: પણ દરેક જણમાં રહેલી ભલાઈ વિષેજ બેાલીશ."

કેાઈ પણ બેવકૂફ માણસ ટીકા કરી શકે છે, વખેાડી શકે છે અને ફરીઆદ કરી શકે છે. ઘણા મૂર્ખાએ તેમ કરે છે.

પણ બીજાએાને સમજીને માફી બક્ષવા માટે ચારિત્ર્ય (character) અને આત્મ-સંયમ (self-control) ની જરૂર પડે છે.

કાર્લાઇલ કહે છે કે "એક મહા પુરૂષ નાના માણસેા સાથેના પેાતાના વર્તનથી પેાતાની મેાટાઈ બતાવે છે."

લેાકેાને વખેાડવાને બદલે તેઓની લાગણી સમજવાનેા પ્રયાસ કરેા. તેઓ અમુક કામ શા માટે કરે છે તે સમજવાની કેાશેષ કરેા. ટીકા કરવા કરતાં લેાકેાને સમજવાનેા પ્રયાસ કરવામાં વધારે લાભ અને રસ છે. તેમ કરવાથી દિલસેાજી, સહનશીલતા અને માયાળુપણું જન્મે છે. "બધું સમજવું એટલે બધું માફ કરવું." (To know all is to forgive all).

ડૉ. જોન્સન કહે છે તેમ "ખુદા પણ માણસની અજલ આવે નહિ ત્યાં સુધી તેનેા ઈનસાફ કરવા માગતેા નથી."

તેા પછી તમારે ને મારે બીજાએાના કાજી શા માટે થવું જોઇએ?

પ્રકરણ ૨ જું.

લોકોને વશ કરવાનો મહાન ભેદ.

આ દુનિયામાં કોઈ પણ માણુસ પાસે કંઈ પણ કામ કરાવવાનો ફક્ત એકજ રસ્તો છે. તમે કદી તે વિષે વિચાર કર્યો છે ? આ રસ્તો એ છે કે બીજો માણુસ પોતાની રાજીખુશીથી તમારી ઇચ્છા મુજબનું કામ કરે એવી લાગણી તેના દીલમાં પેદા કરવી.

યાદ રાખજો કે તમારા મનનું ધાર્યું કરાવવાનો બીજો કોઈજ રસ્તો નથી.

અલબત તમે કોઈના માથા પર રિવૉલ્વર ધરીને તેનું ઘડીઆળ યા પૈસા લઈ શકો છો. તમે જો શેઠ હો તો નોકરને નોકરી પરથી રજા આપવાની ધમકી આપીને તેનો સહકાર મેળવી શકો છો. પણ તમારી પીઠ ફર્યા પછી તે પર પાણી ફરી વળશે. તમે બાળકને મારની ધમકી આપીને તેની પાસે ધાર્યું કરાવી શકશો. પણ આ જંગલી પધ્ધતિનું પરિણામ ઘણું બૂરૂં આવે છે.

તમારી પાસે મારે જોઈતું કામ કરાવવાનો એક માત્ર રસ્તો તમને જે જોઇએ તે આપવાનો છે.

તમને શું જોઇએ છે ?

વીએનાના નામાંકિત માનસશાસ્ત્રી (psychologist) ડૉ. સીગમંડ ફ્રૉઇડ કહે છે કે તમે અને હું જે કંઈ કરીએ છીએ તેના મૂલ બે છે. એક જાતિય વાસના (sex urge) અને બીજી મહાન થવાની અભિલાશા.

અમેરિકાના વિચારવંત ફીલસુફ પ્રોફેસર જોન ડ્યુઈ આજ વાત જરા જુદા રૂપમાં કહે છે. તે કહે છે કે ઇનિસાનના જીગરની ઉંડામાં ઉંડી લાગણી "મહત્તા મેળવવાની ઇચ્છા" છે. "મહત્તા મેળવવાની ઇચ્છા!" (The desire to be important) આ શબ્દો યાદ રાખજો કારણ કે આ પુસ્તકમાં તે વિષે વારંવાર ઇસારા કરવામાં આવશે.

તમને શું જોઇએ છે? તમને ઘણી ચીજો જોઈતી હશે પણ જે થોડી ચીજો મેળવવા માટે તમે ચાલુ વલખાં મારો છો તે નીચે મુજબ છે:

૧ તંદુરસ્તી અને જીંદગીની સલામતી.
૨ ખોરાક.
૩ ઉંઘ.
૪ પૈસા અને પૈસા વડે ખરીદી શકાતી વસ્તુઓ.
૫ મરણ પછીની જીંદગી.
૬ જાતિય સંતોષ (sexual gratification).
૭ આપણા બાળકોનું કલ્યાણ.
૮ આપણે મહત્વના છીએ એવી લાગણી.

એક સિવાય ઉપલી બધી જરૂરીઆતો લગભગ સંતોષવામાં આવે છે. પણ ભૂખ અને ઉંઘ જેવી એક બળવાન ઇચ્છા છે કે જે જવલ્લેજ સંતોષ પામે છે. ફ્રોડ કહે છે તેમ આ ઇચ્છા તે "મહત્વતા મેળવવાની—મહાન થવાની ઇચ્છા" છે. ડ્યુઈ તેને "મહત્વના બનવાની ઇચ્છા" કહે છે.

લીંકને એકવાર એક પત્રની શરૂઆતમાં લખ્યું હતું કે "દરેક જણને પ્રશંસા ગમે છે." વીલીઅમ જેમ્સ કહે છે કે મનુષ્ય સ્વભાવનો ઉંડામાં ઉંડો સિધ્ધાંત પોતાની કદરસનાશી થવાના વલખાં (craving) છે. યાદ રાખજો કે વીલીઅમ જેમ્સ ઇચ્છા (desire), આતુરતા (longing) ની વાત કરતો નથી પણ વલખાં (craving) ની વાત કરે છે. દરેક માણસ પોતાની પ્રશંસા માટે—પોતાના કામની કદરસનાશી માટે વલખાં મારે છે.

મનુષ્યના જીગરને કોરી ખાતી આ લાગણી ઘણીજ તીવ્ર હોય છે અને જે માણસ આ લાગણી સંતોષી શકે છે તે આખી દુનિયાને

પોતાની હથેલીમાં રમાડવાને ભાગ્યશાલી થાય છે. અને જ્યારે તે મરી જાય છે ત્યારે ખાંધીઆએા પણ તેના મરણ માટે દિલગીર થાય છે.

ઇનસાન અને હેવાન વચ્ચેનેા એક મેાટેા તફાવત મહત્વતા મેળવવાની ઇચ્છા છે. હું બાળપણમાં મીસુરીમાં ગેાવાળીઆ (Farm boy) નું કામ કરતેા હતેા ત્યારે મારા પિતા જ્યુરેાક-જરસીના ડુક્કરેા અને સફેદ મ્હેાના પાણીદાર ઢેાર ઉછેરતા હતા. આખા મીડલ વેસ્ટમાં મેળાએા અને ઢેારેાના પ્રદર્શનમાં અમે અમારા ડુકકરેા અને સફેદ મ્હેાના ઢેારેા રજુ કરતા હતા. અમને સેંકડેા ઇનામેા મળ્યા હતા. મારા પિતા સફેદ મસલીનના ટુકડા પર પેાતાની બ્લુ રીબનેા પીન કરતા અને જ્યારે મિત્રેા તથા વીઝીટરેા મળવા આવતા ત્યારે તે આ ચાંદેા બતાવવામાં મગરૂરી લેતા.

ડુકકરેાને પેાતે જીતેલા ઇનામેાની પરવા ન હતી. પણ મારા પિતાને હતી. આ ઇનામો તેમને તેમની મહત્વતાનું ભાન કરાવતા હતા. આવી લાગણી ન હેાય તેા ઇનસાન અને હેવાનમાં કંઇ તફાવતજ ન રહે.

મહત્વતા મેળવવાની ઇચ્છાને લીધે ગાંધીની દુકાનમાં ગુમાસ્તાની નેાકરી કરનાર એક ગરીબ, અભણ છેાકરાએ એક લુંટાયલા ઘરમાંથી મળેલા પીપમાંથી મળેલા કાયદાના પુસ્તકેાનેા અભ્યાસ કર્યો હતેા. આ પુસ્તકેા તેણે જરી પુરાણાવાળા પાસેથી જુજ કિમ્મતમાં ખરીદ્યા હતા. ગાંધીની દુકાનમાં ગુમાસ્તાગીરી કરનારા આ ગરીબ છેાકરાનું નામ અબ્રાહમ લીંકન હતું.

પેાતાનું મૂલ્ય વધારવાની ઇચ્છાને લીધેજ ડીકન્સને તેની અમર નવલકથાએા લખવાની પ્રેરણા (inspiration) મળી હતી. આજ અભિલાશાને પ્રતાપે સર ક્રીસ્ટેાફર રેન મહાન શીલ્પી થયા હતા. આજ અભિલાશા સંતેાષવા માટે રેાકફેલરે અબજોની દેાલત મેળવી હતી કે જે તેણે કદિ વાપરી ન હતી અને તમારા શહેરના શ્રીમંત માણસેાએ આજ અભિલાશાને ખાતર પેાતાની જરૂરીઆત કરતાં ઘણા મેાટા આલીશાન મકાનેા બાંધ્યા છે.

આજ ઇચ્છાને લીધે તમે છેલ્લામાં છેલ્લી ઢબના વસ્ત્રો પહેરેા છેા,

છેલ્લામાં છેલ્લા ઢબની કારમાં ફરો છો અને તમારા હુશીઆર બાળકો વિષે મગરૂરીથી વાત કરો છો.

આજ ઇચ્છાને લીધે ઘણા જુવાનો "બદમાસ લુંટારાઓ" થવાને લલચાય છે. ન્યુયોર્કના આગલા પોલીસ કમીશનર ઈ. પી. મલરૂની જણાવે છે કે આજના સરેરાશ ગુનેહગારનું જીગર અહંભાવ (ego) થી ભરેલું હોય છે અને ગીરફતાર થયા પછી જે અખબારમાં તેના પરાક્રમો વર્ણવવામાં આવ્યા હોય તે અખબાર માટે તે પહેલી માગણી કરે છે. બેબ રૂથ, લા ગાર્ડીઆ, ઈનસ્ટીન, લીન્ડબર્ગ, ટોસ્કાનીની યા રૂઝવેલ્ટના ચિત્રો જેવી રીતે છાપામાં પ્રગટ થાય છે તેવીજ રીતે પોતાની છબી પ્રગટ થયલી જોઇને તેને જે આનંદ થાય છે તેના આવેશમાં તે તેને ભવિષ્યમાં થનારી મોતની સજાનો ભય પણ ઘડીભર ભૂલી જાય છે.

તમે તમારી મહત્વતા શાને માનો છો તે જો તમે મને કહો તો તમે કોણ છો તે હું કહી દઇશ. તે પરથી તમારૂં ચારિત્ર્ય નક્કી થાય છે. દાખલા તરિકે જોન. ડી. રોકફેલર ચીનમાં પેકીંગ શહેરમાંના લાખો ગરીબોની સારવાર માટે પૈસા આપવામાં મહત્તા સમજે છે કે જે લોકોને તેણે કદિ જોયા નથી અને કદાચ ભવિષ્યમાં જોશે પણ નહિ. બીજા હાથ પર એક લુંટારો, એક ધાડપાડુ, એક ખૂની થવામાં ડીલીન્જરને પોતાની મહત્તા માલુમ પડી હતી. જ્યારે પોલીસ તેની પાછળ પડી હતી ત્યારે મીનેસોટામાં એક ખેડૂતના ઘરમાં ઘુસી જઇને તેણે કહ્યું હતું: "હું ડીલીન્જર છું." જાહેર પ્રજાનો પહેલા નંબરનો દુશ્મન હોવા માટે તે મગરૂર હતો. તેણે ખેડુતને કહ્યું: "હું તમને હેરાન કરવા માગતો નથી પણ હું ડીલીન્જર છું એ વાત ખરી છે."

ડીલીન્જર અને રોકફેલર વચ્ચેનો તફાવત બન્નેની મહત્વતા માટેની લાગણીના પ્રકારનોજ છે.

ઘણા નામાંકિત માણસો પોતાની મહત્તા બતાવવા માટે વલખાં મારતા હતા તેના અનેક દાખલા ઇતિહાસમાં નોંધાયલા છે. જ્યોર્જ વોશીંગટનને પણ "હીઝ માઇટીનેસ, ધી પ્રેસીડંટ ઓફ ધી યુનાઇટેડ સ્ટેટસ"—His Mightiness, The President of the

United States–તરિકે ઓળખાવાનું પસંદ હતું; કોલંબસે "એડમીરલ ઓફ ધી ઓશન એન્ડ વાઈસરોય ઓફ ઇંડીયા (Admiral of the Ocean and Viceroy of India)"ના ખીતાબ માટે આજીજી કરી હતી; જે કાગળ પર "હર ઇમ્પીરીઅલ મેજેસ્ટી"—Her Imperial Majesty–શબ્દો ન લખાયા હોય તેવા કાગળ ફોડવાની કેથેરાઈન ધી ગ્રેટ સાફ ના પાડતી હતી અને વ્હાઈટ હાઉસમાં મીસીસ લીંકન તેની રજા સિવાય મીસીસ ગ્રાંટ ખુરશી પર બેસતી તો તેણી પર વાઘણની પેઠે છેડાતી અને બખાળતી: "હું તમને કહું નહિ ત્યાં સુધી મારી સામે બેસવાની તમારી મકદુર શું?"

ઉત્તર ધ્રુવના બરફના પર્વતોને પોતાના નામ આપવાની શરતે અમેરીકન કરોડપતિઓએ એડમીરલ બીર્ડને નાણાની મદદ કરી હતી અને પેરીસને પોતાનું નામ આપી પોતાનું નામ અમર કરવા શિવાય વીકટર હ્યુગોની બીજી કોઈ તમન્ના ન હતી. શાયરાન શાયર શેક્સ-પીઅરે પણ પોતાના કુટુંબ માટે ઉમરાવપદ મેળવીને પોતાની મહત્તા વધારવાની કોશેષ કરી હતી.

કેટલીકવાર બીજાઓની દિલસાજી મેળવીને પોતાની અગત્યતા બતાવવા માટે કેટલાક માણસો બીમાર પડી જાય છે. દાખલા તરિકે અમેરિકાના પ્રેસીડંટની પત્ની મીસીસ મેકેનલી! પોતાનો ધણી પોતાના બીછાના પાસે બેસી તેના માથા પર હાથ ફેરવી કલાકોના કલાકો બેસી રહે અને રાજવહીવટના અગત્યના કામો તરફ બેદરકાર બને તે જોઇને મીસીસ મેકેનલી રાજી થતી હતી. તેણીના દાંત બેસાડવામાં આવે ત્યારે પણ તેનો ધણી હાજર હોવો જોઇએ એવી તેણીની તીવ્ર અભિલાશા હતી અને એક વાર જોન હે સાથેની મુલાકાત માટે તે તેણીને ડેન્ટીસ્ટને ત્યાં મૂકી ગયો ત્યારે તેણીએ મોટું ગોધીઆરૂં મચાવ્યું હતું.

પોતાની મહત્વતાની લાગણીને સંતોષવા માટે બીમાર પડી જનાર એક ચંચળ, જુવાન સ્ત્રીનો દાખલો આપતાં મેરી રોબર્ટસ રાઈન હાર્ટે મને એક વાર કહ્યું હતું કે "એક દિવસ આ સ્ત્રીને પોતાની ઉમ્મરનો ખ્યાલ આવતાં એમ લાગ્યું કે તેણી કદિ પરણી શકશે નહિ. એકલવાઈ કુવારી જીંદગીનો ખ્યાલ આવતાં તેણી બીમાર પડી ગઈ અને દશ

વરસ સુધી તેની માતાએ તેણીની સારવાર કરી. આખરે તે માતા બાપડી મરણ પામી ત્યારે પેલી સ્ત્રી થેાડાક દિવસ પડી રહી પણ પછી બેઠી થઈ ને સારી થઈ ગઈ."

કેટલાક તબીબેા જણાવે છે કે પાગલપણાની તરંગી દુનીઆમાં પેાતાની મહત્વતાની લાગણી સંતેાષવા માટે કેટલાક માણસેા દિવાના બની જાય છે. આવા કમનસિબેા વાસ્તવિક દુનિયામાં પેાતાની લાગણી સંતેાષી શકતા નથી. અમેરિકાની હેાસ્પીટલેામાં બધા દરદેાથી પીડાતા દરદીઓની સંખ્યા કરતાં માનસિક રેાગીઓની સંખ્યા વધારે હેાય છે. ન્યુયેાર્ક શહેરમાં વસતા પંદર વરસની ઉમ્મરના નરનારીઓમાં વીસમાંથી એક જણ સાત સાત વરસ દિવાનાશાળામાં પસાર કરે છે.

આવા પાગલપણાનું કારણ શું હશે?

આવા સવાલનેા કેાઈ અચાનક જવાબ આપી શકે નહિ પણ આપણે જાણીએ છીએ કે ગરમીના રેાગેાથી મગજના તંતુએા તુટી જવાથી માણસ દિવાનેા થઈ જાય છે. માનસિક રેાગના દરદીઓમાંના અરધા મગજની બીમારી, શરાબબાજી, ઝેર, માથામાં ઈજા, ગરમીના રેાગ, વિ. થી દિવાના થાય છે. પણ બીજા અરધા પાગલેાને કેાઈ પણ જાતની મગજની બીમારી હેાતી નથી. આવા પાગલેાના મરણ બાદ તેમના મગજ તંતુએા સુક્ષ્મદર્શક યંત્ર (microscope) થી તપાસતાં તદન નિરેાગી માલુમ પડ્યા હતા.

ત્યારે આ લેાકેા કેમ દિવાના થાય છે?

એક મેાટી દિવાનાશાળાના વડા તબીબને મેં થેાડા વખત પર ઉપલેા સવાલ પૂછ્યેા હતેા. પાગલપણા વિષે ઉંચામાં ઉંચેા અભ્યાસ કરી નામના મેળવનાર આ ડાકટરે ખુલ્લા દીલે કબૂલ કર્યું કે તે લેાકેા શા માટે દિવાના થઈ જાય છે તે જાણતેા નથી. દિવાનાપણાનું ખાત્રીભર્યું કારણ કેાઈ જાણતું નથી, પણ આ તબીબ મને જણાવે છે કે ઘણા દિવાનાએા પાગલ હાલતમાં જેવી મહત્વતાની લાગણી અનુભવે છે તેવી વાસ્તવિક દુનિયામાં તેઓએ કદિ અનુભવી ન હતી. તેમણે મને કહેલેા નીચેનેા કીસ્સેા નેાંધવા જોગ છે:

"મારી એક દરદીનું સંસારી જીવન કરૂણાજનક નીવડ્યું હતું. તેણીને પ્રેમ, જાતિય સંતોષ (sexual gratification), બચ્ચાં ને સામાજીક પ્રતિષ્ઠા જોઈતાં હતાં: પણ તેણીની બધી આશાએ ધૂળમાં મળી. તેણીનો ધણી તેને ચાહતો નહોતો. તે તેની સાથે ભોજન લેવા પણ બેસતો નહિ. તેણીને કંઈ બચ્ચાં થયા નહિ—તેણીનો સમાજમાં કંઈ દરજ્જો ન હતો. અંતે તેણી દિવાની બની ગઈ—દિવાનાપણામાં તેણી એમ માને છે કે તેણીએ પોતાના ધણીને છુટા છેડા આપી પોતાનું અસલ નામ ધારણ કર્યું છે. હવે તેણી માને છે કે તેણી કોઈ અંગ્રેજ ઉમરાવને પરણી છે અને તેણીને લેડી સ્મીથને નામે બોલાવવાની માગણી કરે છે. તેણી દિવાનાપણાના ખ્યાલમાં માને છે કે તેણીને રોજ રાતે નવું બાળક અવતરે છે. જ્યારે જ્યારે હું તેણીને મળવા જાઉં છું ત્યારે તેણી કહે છે: "ડાકટર, ગઈ રાતે મને એક બચ્ચું આવ્યું."

વાસ્તવિક દુનિઆમાં તેણીની આશાની ઈમારત તુટી પડી હતી. પણ દિવાનાઓની કલ્પના સૃષ્ટિમાં તેણી પોતાને મનગમતો મહેલ બાંધવાને શક્તિવાન થઈ છે.

ગજબનાક ? કરૂણાજનક ? તમે ગમે તે કહો, પણ આ બાઈનો ડોકટર કહે છે કે "ફક્ત એક આંગળી હલાવવાથી પણ આ બાઈ શાણી થતી હોય તોપણ હું તેણીને શાણી બનાવીશ નહિ. દિવાની હાલતમાંજ તે ઘણી સુખી છે."

એક વર્ગ તરિકે પાંગલો આપણા કરતાં વધારે સુખી છે. ઘણા માણસો દિવાની હાલતમાં ચમન કરે છે. અને શા માટે ચમન નહિ કરે ? તેઓના જીવનની બધી મુશ્કેલીઓનો અંત આવી ગયો છે. તેઓ દશ લાખનો ચેક લખી શકે છે. વાસ્તવિક જગત્માં જે ન મળ્યું તે તેઓ પાગલપણાની સ્વપ્નસૃષ્ટિમાં (dream land) મેળવી શકયા છે.

મારી જાણ મુજબ જગત્માં ફક્ત બેજ માણસો એવા છે કે જેઓ દર વરસે દશ લાખ ડૉલરનો પગાર મેળવે છે. એક વોલ્ટર ક્રીઝલર અને બીજો ચાર્લ્સ શ્વેબ।

એન્ડ્રુ કારનેગીએ ચાર્લ્સ શ્વેબને દર વરસે દશ લાખ યાને રોજના ત્રણ હજાર ડોલરથી વધારે રકમનો પગાર શા માટે આપ્યો હશે ?

શું ચાર્લ્સ શ્વેબ અસાધારણ પ્રતિભા (genius) વાળો માણસ હોવાથી એન્ડ્રુ કારનેગીએ તેને આવો બાદશાહી પગાર આપ્યો હશે ? નહિ. ત્યારે શું પોલાદની બનાવટનો શ્વેબ ઉસ્તાદ હતો ? નહિ. નહિ. ચાર્લ્સ શ્વેબે પોતે મને કહ્યું હતું કે તેના હાથ નીચેના કારિગરો પોલાદની બનાવટ વિષે તેના કરતાં વધારે જ્ઞાન ધરાવતા હતા.

શ્વેબ કહે છે કે માણસો સાથે કામ લેવાની તેની લાયકાતને લીધે તેને આવો મોટો દરમાયો મળતો હતો. બીજા માણસો પાસે કામ લેવાની તેની પધ્ધતિ એટલી બધી ઉમદા છે કે તેનાજ શબ્દોમાં તે અત્રે રજુ કરવામાં આવે છે. તેના નીચેના સોનેરી વાકયો તખ્તીમાં જડાવીને દુનીઆના દરેક ઘર, શાળા, દુકાન અને ઓફીસમાં હંમેશ માટે ટાંગી રાખવા જોઇએ. બાળકો પાસે અમુક રાજા કયારે મરી ગયો તેની તારીખ અથવા બ્રાઝીલમાં કેટલા ઈંચ વરસાદ પડ્યો તેની ગોખણપટી કરાવવાને બદલે તેઓને ચાર્લ્સ શ્વેબના સોનેરી શબ્દો મ્હોડે કરાવવા જોઇએ કે જેથી તેમના જીવનમાંજ પરિવર્તન થઈ જાય. ચાર્લ્સ શ્વેબ કહે છે :

"બીજા માણસોમાં ઉત્સાહ જાગ્રત કરવાની મારી શક્તિને હું મારી અમૂલ્ય મીલકત સમજું છું. દરેક માણસમાં રહેલું ઉત્તમ તત્વ ખીલવવાનો રસ્તો તેની પ્રશંસા કરી તેને ઉત્તેજન આપવાનોજ છે.

"પોતાના ઉપરીઓના ટીકાથી માણસની અભિલાશા જેટલી મરી જાય છે તેવી કોઈ ચીજથી મરી જતી નથી. હું કોઇનો દોષ શોધતો નથી. કોઈની ટીકા કરતો નથી. માણસને કામ કરવાનો ઉત્સાહ આવે એવી રીતે તેની સાથે વર્તન રાખવામાં મને શ્રધ્ધા છે અને તેથી હું પ્રશંસા કરવાને આતુર રહું છું અને ખોડ કાઢવાનું પસંદ કરતો નથી. મને કંઈ પણ પસંદ પડે તો હું ઉદારતાથી અને દિલોજાન જીગરે તેની તારીફ કરૂં છું."

શ્વેબ આ રીતે કામ લે છે. પણ સામાન્ય માણસ તેનાથી ઉલટીજ રીતે વર્તે છે. જો તેને કંઈ ચીજ નહિ ગમે તો તે બબડવા

માંડે છે—ઠપકો આપે છે—સામાનો દોષ કાઢે છે અને જો તેને કોઈ ચીજ ગમી જાય તો તે તદ્દન મૂગો રહે છે.

શ્વેબ પોતાનો અનુભવ રજુ કરતાં કહે છે કે "જગત્‌ના જુદા જુદા ભાગોમાં ઘણા મહા પુરૂષોના સમાગમમાં હું આવ્યો છું; પણ એક માણુસ ગમે તેટલો મહાન દરજ્જો ધરાવતો હોય છતાં તેની ટીકા કરવાને બદલે તેના કામની તારીફ કરવાથી તે જેટલું સારૂં કામ આપી શકે છે તેટલું સુંદર કામ બીજી કોઈ પણ રીતે આપી શકતો નથી."

એન્ડ્રુ કારનેગીના ચમત્કારિક વિજયનું આ મુખ્ય કારણ હતું. કેમ કે કારનેગી જાહેરમાં અને ખાનગીમાં પોતાના સાથીઓની પ્રશંસા કરતો હતો.

પોતાની કબર પરની તખ્તી પરના લેખમાં પણ કારનેગીએ પોતાના સાથીઓની પ્રશંસા કરી છે. તેની કબર પર લખ્યું છે કે "પોતાના કરતાં વધારે હુશીઆર માણસોને પોતાની આસપાસ ભેગા કરવાની કલા જાણનાર અહિં સૂતો છે."

માણસો સાથે કામ પાડવામાં ફતેહ મેળવવાની રોકફેલરની ચાવી પણ બીજાના કામની દિલોજાન તારીફ કરવાની હતી. દાખલા તરિકે તેના એક ભાગીદાર એડવર્ડ ટી. બેડફર્ડે દક્ષીણ અમેરીકામાં ભૂલભરી ગણત્રીથી ખરીદી કરીને દશ લાખ ડોલરની ખોટ કરી ત્યારે રોકફેલરે તેને ઠપકો આપ્યો હોત: પણ નહિ. તે જાણતો હતો કે બેડફર્ડે બને તેટલી સંભાળથી કામ કીધું હતું એટલે આ પ્રકરણ બંધ કરીને રોકફેલરે બેડફર્ડની તારીફ કરવાનું બીજું કારણ શોધી કાઢયું અને મજકુર સોદામાં રોકાયલી થાપણમાંથી ૬૦ ટકા રકમ બચાવી લેવા માટે તેણે બેડફર્ડને મુબારકબાદી આપી.

બ્રોડવેની રંગભૂમિના રાજા ઝીગફીલ્ડે "અમેરિકન રમણીને કીર્તિવંત બનાવવાની" (to glorify the American girl) કુનેહથી ભારી વિખ્યાતી મેળવી હતી. જે છોકરી તરફ કોઈ નજર પણ ન ફેંકે એવી છોકરીને વારંવાર રંગભૂમિ પર ઉતારીને તેણે તેને રૂપરૂપની પરી જેવી બનાવી પ્રેક્ષકોને ગાંડા ઘેલા કરી મૂકયા હતા. તે પ્રશંસા અને વિશ્વાસની કિમ્મત જાણતો હોવાથી, સ્ત્રી સન્માન (gallantry) ની તેની ભાવનાથી

તે અનેક સ્ત્રીઓને તેઓની ખુબસુરતીનું ભાન કરાવતો હતો. તે વહેવારૂ વેપારી હતો. "કોરસ ગર્લ્સ" નો પગાર દર અઠવાડીએ ફક્ત ૩૦ ડોલર પરથી વધારી તેણે ૧૭૫ ડોલરનો કરી આપ્યો હતો. સાથે સાથે તે સ્ત્રીઓનો પુજારી (chivalrous) પણ હતો. ફોલીઝમાં નાટકની પહેલી રાતે તે રંગભૂમિ પર ઉતરનારા મુખ્ય પાત્રો પર મુબારકબાદીના તાર મોકલતો અને "શો" માંની દરેક "કોરસ ગર્લ" ને અમેરીકન સ્ત્રીઓના માનીતા ગુલાબના ગજરાઓની નવાજેશ કરતો.

એક વાર મને અપવાસ કરવાનો ધખારો લાગવાથી ૭ દિવસ સુધી મેં કંઈ ખોરાક લીધો ન્હોતો એ કામ મુશ્કેલ હતું. બીજા દિવસ કરતાં ૭મા દિવસે મને ઓછી ભૂખ લાગી હતી અને છતાં જો આપણે આપણા કુટુંબીઓ અથવા નોકરોને ૭ ૭ દિવસ ભૂખ્યા રાખીએ તો તેને એક ગુન્હો ગણીએ છીએ: તો પછી આપણાં કુટુંબીઓ, નોકરો અને મિત્રો ખોરાક કરતાં પણ જે ચીજ માટે વધારે ટળવળે છે તે ન આપવાના ગુન્હાને શાની ઉપમા આપવી? આ અતિ જરૂરી વસ્તુ તે તેઓની દિલોજાન તારીફ છે.

"રીયુનીઅન ઈન વીએના" (*Reunion in Vienna)* નામના નાટકમાં આલ્ફ્રેડ લન્ટે પાર્ટ ભજવી નામ કાઢયું ત્યારે તેણે કહ્યું હતું કે "મારા પોષણ માટે મને આત્મ સન્માન (self esteem) ની જેટલી જરૂર છે તેટલી કોઈ ચીજની જરૂર નથી."

આપણે આપણા બાળકો, મિત્રો અને નોકરોના શરીરનું પોષણ કરીએ છીએ. પણ તેઓના આત્મ સન્માનનું પોષણ કરવાની કયારે કાળજી રાખીએ છીએ? આપણે તેઓના શરીરમાં શક્તિ લાવવા તેમને પૌષ્ટિક ખોરાક આપીએ છીએ, પણ પ્રભાતના તારાઓના મધુર સંગીતની પેઠે તેઓના કાનમાં હરદમ ગુંજી રહે એવી રીતે તેઓની પ્રશંસાના મીઠા શબ્દો ઉચ્ચારવામાં કંજુસાઈ બતાવીએ છીએ.

આ વાંચીને કેટલાક વાંચકો હમણાંજ મનમાં બબડતા હશે: "આહ! આવી વાતો બહુ સાંભળી. એમાં નવું શું છે? ખુશામદ ખુદાને પણ પ્યારી હોય છે. પણ એ પાણીએ વાલ ચડતા નથી. બુધ્ધિશાળી માણસોમાં ખુશામદ ખપ લાગતી નથી."

સમજુ માણુસોમાં ખુશામદ જવલ્લેજ ઉપયોગી નીવડે છે, એ વાત ખરી છે. ખુશામદ સ્વાર્થી, અપ્રમાણિક અને લાગણીહીન હોય છે. તે નિષ્ફળજ જાય છે ને નિષ્ફળ જવીજ જોઇએ; જો કે કેટલાક એવા માણુસો પણુ હોય છે કે જેઓ ભૂખ્યા દુકાળીઆઓ ઘાસ ચારો પણુ ખાઈ જાય છે તેમ તેઓ ગમે તેવી ખુશામદ પસંદ કરે છે.

અનેક રૂપસુંદરીઓના જીગરની ચોરી કરી અનેક રમણીઓને પોતાના પ્રેમમાં ફસાવનારા દીવાની બીરાદરો (Mdivani Brothers) લગ્નના બજારમાં આટલા બધા ફતેહમંદ કેમ થયા હતા? અમેરિકાની બબ્બે રૂપાળી ફીલમ સ્ટાર, એક જગવિખ્યાત નાચનારી અને કરોડોની વારસ બારબરા હુટન આ કહેવાતા "શાહજાદા"ઓને શા માટે પરણી ગઈ હતી? તેઓમાં એવું શું જાદુ ભર્યું આકર્ષણુ હતું?

"લીબર્ટી" (Liberty) નામના માસિકમાંના એક લેખમાં એડેલા રોજર્સ સેંટ જોન્સ કહે છે કે "સ્ત્રીઓનો દિવાની ભાઇઓ પરનો મોહ ઘણુાને મન જુગ જુગ જુનો ભેદ છે......"

દુનિયાદારીની અનુભવી, મરદોને પીછાનનારી અને મહાન કલાકાર પોલા નેગ્રીએ એક વાર મને આ ભેદ સમજાવ્યો હતો. પોલા નેગ્રીએ મને કહ્યું હતું કે "આ બે ભાઇઓ ખુશામદ કરવાની કલા જેટલી સમજે છે તેટલી કોઈ મરદ સમજતો નથી. આજના વાસ્તવિક (realist) અને રમુજી જમાનામાં ખુશામદની કલા લગભગ ભૂલી જવાઈ છે. પણુ દિવાની ભાઇઓ તે જાણે છે અને તેટલા માટેજ સ્ત્રીઓ તેઓ પર મરી ફીટે છે."

મહારાણી વિક્ટોરીઆને પણુ ખુશામદ વ્હાલી હતી. ડીઝરાઇલીએ એકરાર કર્યો છે કે મહારાણી સાથે કામ પાડતાં તે મસ્કાનો વધારે ઉપયોગ કરતો હતો. પણુ વિશાલ બ્રિટિશ સલતનત પર હકુમત ચલાવનાર આ મુત્સદી ઘણોજ સંસ્કારી, ચાલાક અને ખંધો (adroit) માણુસ હતો. રાજદ્વારી ક્ષેત્રમાં તે પ્રતિભાસંપન્ન (genius) હતો એટલે તેણે ખુશામદ કરીને પણુ પોતાનો હેતુ સફલ કર્યો, પણુ સામાન્ય માણુસથી તેમ થઈ શકે તેમ નથી. વખત જતાં ખુશામદ લાભ કરતાં વધારે હાનિ કરે છે.

ખુશામદ બનાવટી સીક્કા જેવી છે કે જે સીક્કો બજારમાં ચલાવવા જતાં પોલીસ ચાવડી પર જવાનો ભય રહેલો છે.

પ્રશંસા અને ખુશામદ વચ્ચેનો તફાવત તરત સમજી શકાશે. પ્રશંસા પ્રમાણિક હોય છે—ખુશામદ અપ્રમાણિક હોય છે. પ્રશંસાના શબ્દો જીગરમાંથી નીકળે છે—ખુશામદીઆ વાકયો ઓઠપરથીજ બહાર આવે છે—એક નિઃસ્વાર્થી છે જ્યારે બીજામાં સ્વાર્થ છે. પ્રશંસાને બધા પસંદ કરે છે—ખુશામદને જગત્ ધિકકારે છે.

મેક્ષીકો શહેરમાં શાપુલટેપેક (Chapultepec Palace) મહેલમાં થેાડા વખતની વાત પર મેં જનરલ એાબ્રેગનનું બાવલું જોયું હતું જેની નીચે જનરલની ફીલસુફીનું નીચેનું વાકય કોતરેલું હતું: "તમારા પર હલ્લો કરનારા દુશ્મનોથી ડરતા નાઃ પણ તમારી ખુશામદ કરનારા મિત્રોથી સાવધ રહેજો."

હું તમને કોઈની ખુશામદ કરવાની સલાહ આપતો નથી. હું તો તમને જીવન જીવવાનો નવો માર્ગ બતાવવા માગું છું.

શહેનશાહ પાંચમા જ્યોર્જે બકીંગહામ પેલેસમાં પોતાના વાંચનગૃહ (study) માં છ મુદ્રાલેખો ટાંગેલા છે જેમાંના એકમાં જણાવ્યું છે કે "મને એવી બુદ્ધિ આપો કે હું સસ્તી કીર્તિ સ્વીકારૂં પણ નહિ ને કોઇને આપું પણ નહિ. (Teach me neither to proffer nor receive cheap praise.)" સસ્તી કીર્તિ એટલેજ ખુશામદ! એક વાર મેં ખુશામદની વ્યાખ્યા વાંચી હતી તે નોંધવા જોગ છે. "એક માણસ પોતાને માટે જે ધારતો હોય તેજ બીજાને માટે કહે તેનું નામ ખુશામદ!"

રાલ્ફ વાલ્ડો ઈમિરસન લખી ગયો છે કે "ગમે તે ભાષા વાપરો પણ તમે જેવા હશો તેવાજ શબ્દો તમારા મ્હોમાંથી બહાર આવશે."

જો ખુશામદથીજ કામ થતું હોય તો આપણે બધાજ મસ્કો મારવામાં ઉસ્તાદ બની જઈશું. પણ ખુશામદ એક બલા છે—માણુસ જાતની મોટામાં મોટી ખામી છે.

આપણે કોઈ ખાસ સવાલના વિચારમાં રોકાયલા હોતા નથી ત્યારે આપણે આપણો ૯૫ ટકા વખત આપણા પોતાના વિષે વિચાર કરવામાં ગાળીએ છીએ; પણ આપણી જાત વિષેનો વિચાર માંડી વાળીને બીજાઓના સદગુણોનો વિચાર કરવાની ટેવ પાડીશું તો આપણને કોઈની ખોટી અને સસ્તી પ્રશંસા કરવાની જરૂરજ પડશે નહિ.

ઈમિરસન કહે છે: "દરેક માણસ કોઈને કોઈ વાતમાં મારા કરતાં ચઢીઆતો છે. એ ચઢીઆતાપણાથી હું તેને પીછાનતાં શીખુંછું છું. (Every man is my superior in some way. In that, I learn of him.)"

જો ઈમિરસન જેવા વિદ્વાનના આવા હાલ હોય તો પછી મારી ને તમારી તો વાતજ શી કરવી? આપણી લાયકાતો અને આપણી જરૂરીઆતોનો વિચાર બંધ કરી બીજાઓના સદગુણો શોધી કાઢો—ખુશામદને ભૂલી જાઓ—ખરા જીગરથી પ્રમાણિકપણે સામા માણસના સદ્દગુણની ઉદાર પ્રશંસા કરો અને હું છાતી ઠોકીને કહું છું કે લોકો તમારા શબ્દોને અમૂલ્ય ગણીને જીવનભર પોતાના જીગરમાં સાચવી રાખશે.

લોકો સાથે કામ પાડવાના મુખ્ય સિધ્ધાંતો

પ્રકરણ ૩ જું.

તમારે આખી દુનિયા સર કરવી છે?

દરેક ઉનાળામાં માછલાં પકડવા માટે મેઈન શહેરમાં જવાનો મારો નિયમ છે. મને પોતાને તો સ્ટ્રોબેરી અને મલાઈ ભાવે છે. પણ માછલીઓને મારી માનીતી ચીજો ભાવતી નથી. માછલાંઓને જીવડાં ખાવાનો શોખ હોય છે, એટલે હું મને ભાવતી ચીજોનો વિચાર કરતો નથી પણ માછલીઓના શોખનો વિચાર કરીને "હુક" પર સ્ટ્રોબેરીને બદલે એક બે જીવડાં ભેરવીને માછલીને લલચાઉં છું.

જો માછલાંને લલચાવવા માટે આટલો વિચાર કરવો પડે છે તો પછી માણસોને આકર્ષવા માટે શા માટે ખ્યાલ ન રાખવો?

લોઈડ જ્યોર્જે આ વશીકરણ વાપર્યું હતું. લડાઈ વખતના બધા નેતાઓ—વીલ્સન, ઓરલેંડો, અને કલેમેન્શોને સત્તા પરથી પદભ્રષ્ટ કરી પ્રજા ભૂલી ગઈ ત્યારે લોઈડ જ્યોર્જ શી રીતે સત્તાની ગાદી પર ટકી રહ્યો, એવા સવાલના જવાબમાં બ્રિટનના માજી વડા પ્રધાને જણાવ્યું હતું કે લોકોને રાજી રાખવાની કલા હું જાણું છું તેથી મારી સત્તા ટકી રહી છે.

આપણી પોતાની જરૂરીઆતોના રાગડા શા માટે ગાયા કરવા જોઈએ? તેમ કરવામાં મૂર્ખાઈ છે—નાદાની છે. અલબત, તમને શું જોઈએ છે તેમાં તમને હંમેશા રસ પડે છે પણ બીજા કોઈને એ વાતમાં રસ નથી. બીજાઓ પણ તમારા જેવાજ છે. આપણે બધા આપણને જોઈતી ચીજોમાંજ રસ ધરાવીએ છીએ.

પણ આ દુનિયામાં બીજાઓ પર લાગવગ ચલાવવાનો એક માત્ર

રસ્તો તેઓને શું જોઈએ છે તેની વાત કરી તેઓને જોઈતી વસ્તુઓ કેવી રીતે મેળવવી તેનો રસ્તો બતાવવાનો છે.

હવે તમે કોઈ પાસે કંઈ કામ કરાવવા માગતા હો ત્યારે આ વાત યાદ રાખજો. દાખલા તરીકે તમારો દીકરો સીગરેટ પીએ તે તમને ગમતું નહિ હોય તો તેને ઉપદેશ આપવા ના બેસતા પણ તેને હસીને કહેજો કે "બેટા, સીગરેટ પીવાનો શોખ તૃપ્ત કરવા જશો તો મરદાના રમતગમતમાં ફતેહ મેળવતા રહી જશો."

બાળકો, ઢોરો યા ચીમ્પાનઝી વાંદરા સાથે કામ પાડવાનું હોય તો પણ આ નિયમ યાદ રાખજો. એક વાર ઇમરસન અને તેના બેટાએ એક વછેરાને ઘાસના મેદાનમાંથી તબેલામાં લઈ જવાની કોશેષ કરી હતી. તેઓને વછેરાને શું જોઈએ છે તેનો ખ્યાલ ન્હોતો એટલે ઇમરસને વછેરાને આગળથી ખેંચવા માંડ્યો અને તેના બેટાએ પાછળથી ધક્કા મારવા માંડ્યા. પણ વછેરો તો ત્યાંને ત્યાંજ ઉભો રહ્યો. એક આઈરીશ નોકરડીએ આ બાપ દીકરાનો તમાશો જોયો. તેણી વિદ્વતા ભર્યાં નિબંધો લખવાની બુદ્ધિ ધરાવતી નહોતી; પણ આ પ્રસંગે તેણે વછેરાની લાગણી સમજવા માટે ઇમરસન કરતાં વધારે અકકલ બતાવી. તેણીએ મમતા ભરી રીતે વછેરાનાં મ્હોમાં પોતાની આંગળી મૂકી અને વછેરો તેણીની આંગળી ચાટતો ચાટતો તબેલામાં ચાલ્યો ગયો.

જનમ્યા પછી આપણે જે પણ કામ કરીએ છીએ તે કંઈ ને કંઈ જરૂરીઆત સંતોષવા માટે કરીએ છીએ. શું માણસ સખાવત પણ પોતાની જરૂરીઆત સંતોષવા માટે કરે છે? હા. સખાવત પણ ઉપલા નિયમમાં અપવાદ રૂપ નથી. તમે રેડ ક્રોસ યા બીજા કોઈ સખાવતી ફંડમાં નાણા ભરો છો, કારણ તમે દુઃખીને મદદ કરવા માગો છો: તમે નિઃસ્વાર્થી બનીને કંઈ ખુદાઈ સેવા કરવા ચાહો છો. "મારા ભાઇઓમાંથી એકને પણ તું કંઈ મદદ કરશે તે મનેજ મદદ કરેલી ગણાશે." (Inasmuch as ye have done it unto one of the least of these my brethren, ye have done it unto me.)

તમને સો ડોલર કરતાં દુ:ખીઓની નિ:સ્વાર્થ સેવા કરવાની લાગણીની વધારે કિંમત ન હોય તો તમે સખાવતમાં પૈસા આપવા તૈયારજ થવાના નથી. ના પાડતાં શરમ ઉપજવાથી અથવા કોઇની શરમાશરમીથી તમે સખાવતમાં નાણું ભરો તે બનવા જોગ છે. પણ એક વાત દીવા જેવી સ્પષ્ટ છે કે તમને કંઇને કંઈ જોઈએ છે ને તેથીજ તમે સખાવતમાં નાણું ભરો છો. પછી તમારી જરૂરીઆત દુ:ખીઓની સેવા કરવાની હોય યા કોઇને રાજી કરવાની !

Influencing Human Behavior નામના પુસ્તકમાં પ્રોફેસર હેરી એ. ઓવરસ્ટ્રીટ કહે છે કે "આપણી મુખ્ય ઇચ્છામાંથી કર્તવ્ય જન્મે છે. અને વેપારમાં, ઘરસંસારમાં, શાળા પાઠશાળામાં યા રાજદ્વારી ક્ષેત્રમાં જો બીજાઓ પાસે કંઈ કામ કરાવવું હોય તો તે કામ કરવાની આતુર ઇચ્છા તેનામાં પ્રગટ કરો. જે આવી ઇચ્છા જાગ્રત કરી શકે છે તે આખી દુનિયાને પોતાની બનાવે છે. જે તેમ કરી શકતો નથી તે એકલો પડી જાય છે."

એન્ડ્રુ કારનેગી ગરીબીમાં સબડતો એક સ્કોચ છોકરો હતો. કલાકના ફક્ત બે સેંટ (એક આનો) ના પગારે તેણે જીંદગીની શરૂઆત કરી હતી અને પાછળથી ૧૬ કરોડ ૫૦ લાખ ડોલરની સખાવત કરી હતી. આ અબજપતિ જીવનની શરૂઆતમાંજ સમજી ગયો હતો કે બીજાઓને જોઇતી વસ્તુઓની વાત કરવાથીજ તેઓ પર લાગવગ મેળવી શકાય છે. ફક્ત ચાર વરસ સુધીજ તેણે નિશાળમાં અભ્યાસ કર્યો હતો: પણ લોકોને આકર્ષવાની વિદ્યા તે ભણી ગયો હતો.

દાખલા તરિકે એન્ડ્રુ કારનેગીની સાળી પોતાના બે બેટાઓ માટે ઘણી ચિંતાતુર હતી. આ બે છોકરા યેલમાં પોતાનાજ કામમાં ગુલતાન રહેતા હોવાથી પોતાની માતાના કાકલુદીભર્યા કાગળોનો જવાબ વાળવાની પણ પરવા કરતા નહિ.

કારનેગીએ આ છોકરાઓ પાસે કોઈ પણ જાતની અરજ વિના વળતી ટપાલે જવાબ મેળવવા માટે સો ડોલરની શરત બકી. કોઈએ તેની બેટીંગ સ્વીકારી એટલે તેણે પોતાના ભત્રીજાઓ પર એક સામાન્ય

કાગળ લખી જણાવ્યું કે "આ સાથે દરેક જણ માટે પાંચ પાંચ ડોલરની બે નોટ બીડી છે."

તેણે કાગળ ટપાલમાં રવાના કર્યો. પણ નોટ બીડવાના અખાડા કર્યા.

વળતી ટપાલે "ડીઅર અંકલ એન્ડ્રુ" પર જવાબ આવ્યો—તેમાં "અંકલ" ના માયાળુ પત્ર માટે આભાર માનવામાં આવ્યો અને પછી?— પછી શું લખ્યું હશે તે તમે કલ્પી શકશો.

તમારે કોઈ પાસે કંઈ કામ કરાવવું હોય તો તે તેને કહેવા પહેલાં વિચાર કરજો: "એ માણસ એ કામ કરવા માગે તે માટે મારે શું કરવું?" આ સવાલ તમારા મનને પૂછશો તો તમારી ઇચ્છા પાર પાડવાની બીજાઓને અવિચારીપણે અરજ કરવાની ટેવ ભૂલી જશો.

ન્યુયોર્કના એક હોટલમાં દર વરસે ૨૦ દિવસ સુધી મારા ભાષણોની હારમાલા માટે હું હોટેલનો "બોલ રૂમ" ભાડે રાખું છું.

એક વાર મારી પાસે અગાઉના કરતાં ત્રણ ગણા ભાડાની માગણી કરવામાં આવી. મારા ભાષણો જાહેર થયા અને તે માટેની ટીકીટો વેચાઈ ગયા પછી મને આ ખબર આપવામાં આવી.

સ્વાભાવિક રીતે હું આટલું બધું ભાડું આપવાને રાજી નહોતો, પણ મારી ખુશી યા નાખુશી વિષે હોટેલવાલા સાથે વાત કરવામાં લાભ શો? તેમને વધારે ભાડું જોઈતું હતું; પણ તેઓ ભાડું ઓછું કરવાને તૈયાર કેમ થાય?

બે દિવસ પછી હું મેનેજરને મળવા ગયો.

"તમારો પત્ર મળ્યો ત્યારે મને જરા આઘાત થયો." મેં તેને કહ્યું: "પણ હું તમને બીલકુલ દોષ દેતો નથી. તમારી જગ્યાએ હું હોત તો હું પણ એવોજ પત્ર લખત. હોટેલના મેનેજર તરિકે તમારી ફરજ બની શકતો વધારે નફો મેળવવાની છે. જો તમે તેમ નહિ કરો તો તમને નોકરીમાંથી પાણીચું મળે અને તેમ થવુંજ જોઇએ. પણ તમે જે વધારે ભાડું માગો છો તેને વળગી રહેવાથી તમને પોતાને શું શું લાભ અને ગેરલાભ થશે તેની નોંધ કરો."

મેં એક કાગળ પર બે ખાનાં પાડી એકમાં "લાભ" અને બીજામાં "ગેરલાભ" ના મથાળા લખ્યા.

લાભ

બોલ રૂમ ખાલી પડવાથી તમે તે ડાન્સ અને કન્વેન્શન્સ માટે ભાડે આપવાનો લાભ મેળવી શકશો. આ એક મોટો લાભ છે; કારણ કે ભાષણ કરતાં ડાન્સ વિગેરે માટે વધારે ભાડું મળે છે, અને ૨૦ દિવસ "બોલ રૂમ" રોકાઈ રહે તો તમને સારી જેવી ખોટ જાય.

ગેરલાભ

મારી પાસેથી વધારે નફો મેળવવા જતાં તમે તે ગુમાવી બેસશો કારણ કે વધુ ભાડું મને પરવડતું નથી એટલે હું કોઈ બીજી જગ્યા ભાડે રાખીશ.

મારા ભાષણોમાં કેળવાયલા અને સંસ્કારી લોકો આવે છે, એટલે તમારા હોટેલની જાહેર ખબર થાય છે. તમે છાપાઓમાં ૫૦૦૦ ડોલરની જાહેર ખબર આપીને પણ મારા ભાષણોમાં આવે છે તેટલા લોકોને આકર્ષી શકવાના નથી.

એક કાગળ પર ઉપલી બીના લખી તે પર વિચાર કરવાની અરજ કરી મેં રજા લીધી. બીજે દિવસે મને ખબર આપવામાં આવી કે મારી પાસે ૩૦૦ ટકાને બદલે ૫૦ ટકાનો વધારો લેવામાં આવશે.

ખ્યાલમાં રાખજો કે મને શું જોઈએ છે તે વિષે એક બોલ પણ બોલ્યા વિના મેં આ ઘટાડો મેળવ્યો હતો. સામા માણસને શું જોઈએ છે અને તે કેવી રીતે મળી શકે તેના મુદા પર મેં આખી ચર્ચા ચલાવી હતી.

ધારો કે માણસાઈ ખવાસને અનુસરી ગુસ્સાથી લાલ પીળો થઈને મેં હોટેલમાં જઈને બરાડા પાડ્યા હોત કે, "તમે કહેવા શું માગો છો ? ટીકીટો વેચાઈ ગયા પછી તમે ૩૦૦ ટકા ભાડું વધારે માગો છો ? શરમ છે—ધિક્કાર છે. હું એક પાઈ પણ વધારે આપવાનો નથી." હું આવો મીજાજ કરત તો શું પરિણામ આવત ? મારી ગુસ્સા ભરી દલીલ

સાંભળીને સામેા માણસ થર પર ચઢત અને ભાડું વધારવાનું તેનું પગલું ગેરવાજબી અને અન્યાયી છે એમ પૂરવાર કરવા છતાં તે નમતું આપવાની સાફ ના પાડત.

માણસાઈ સંબંધ સુધારવેા તે પણ એક સુંદર કલા છે. હેન્રી ફોર્ડ માનવ સંબંધ સુધારવા માટેની ઉત્તમ સલાહ આપતાં જણાવે છે કે, "જો ફતેહ મેળવવાની કેાઈ પણ ચાવી હોય તેા તે બીજા માણસનું દૃષ્ટિબિંદુ જાણી લઇને તેના અને તમારા દૃષ્ટિબિંદુથી આખી પરિસ્થિતિનેા વિચાર કરવાની યેાગ્યતા છે."

અમેરિકન કરેાડપતિ અને મેાટરેાના રાજાની આ સલાહ એટલી બધી સુંદર છે કે તે ફરીથી મેાટા અક્ષરમાં રજુ કરવાનું મને મન થાય છે:—

"જો ફતેહ મેળવવાની કેાઈ પણ ચાવી હોય તેા તે બીજા માણસનું દૃષ્ટિબિંદુ જાણી લઇને તેના અને તમારા દૃષ્ટિબિંદુથી આખી પરિસ્થિતિનેા વિચાર કરવાની યેાગ્યતા છે."

આ વાત એટલી બધી સરલ, સાદી અને સ્પષ્ટ છે કે દરેક જણે તેનેા વહેવારમાં અમલ કરવેા જોઈએ, પણ અફસેાસની વાત એ છે કે ૧૦૦ માંથી ૯૦ જણા સેામાંથી નેવું વખત આ મહત્ત્વની બીનાની અવગણના કરે છે.

આ વાતનેા તમને પૂરાવેા જોઇએ છે? આ વાંચ્યા પછી તમારા પર ટપાલમાં આવતા પત્રો પર લક્ષ આપજો અને તમને જણાશે કે ઘણા ખરા પત્રોમાં લખનારાઓ સામાન્ય અક્કલ (common sense) નેાજ અભાવ બતાવે છે. આખા અમેરિકામાં શાખાઓ ધરાવનારી એક જાહેર ખબર કરનારી કંપની (advertising agency) ના રેડીઓ ખાતાના ઉપરીએ લખેલેા નીચેનેા પત્ર ધ્યાનથી વાંચજો. આખા દેશના સ્થાનિક રેડીઓ સ્ટેશનેાના મેનેજરેા પર આ પત્ર રવાના કરવામાં આવ્યો હતેા. વાંચકેાની સગવડને ખાતર મજકુર પત્ર અંગ્રેજી અને ગુજરાતીમાં અત્રે આપવામાં આવ્યો છે અને તે વાંચતાં કેવા વિચારેા ઉત્પન્ન થાય છે તેની નેાંધ પણ સાથે આપવામાં આવી છે.

મી. જોન બ્લેન્ક
    બ્લે-કવીલ
        ઈંડીઆના
વ્હાલા મી. બ્લેન્ક,

The—company desires to retain its position in advertising agency leadership in radio field.

"રેડીઓના ક્ષેત્રમાં જાહેર ખબર કરનારી એજન્સીઓમાં કંપની પોતાની આગેવાની નીભાવી રાખવા ઇચ્છે છે."

(તમારી કંપની શું ઇચ્છે છે તેની કોને પરવા છે ? મને મારી જંજાળ પડી છે. મારા ઘર પરનું ગીરોખત રદ કરી બેંક નાણા માગે છે, રાતના મચ્છરો નિરાંતે ઉંઘવા દેતા નથી, ગઈ કાલે શેર બજાર ગગડી ગયું હતું, સવારે હું ટ્રેન ચુકી ગયો હતો, ગઈ રાતના ડાન્સમાં જોને મને આમંત્રણ કર્યું ન્હોતું, ડોકટર મારો બ્લડ પ્રેશરનો રોગ વધી જવાની ધાસ્તી બતાવે છે. અને આવા ચિંતાતુર મગજે ઓફીસમાં આવતાં ઉપલા પત્રમાં ન્યુયોર્કનો એક માણસ તેની કંપનીની અભિલાશા શું છે તેની મને ખબર આપે છે. આવા પત્રથી કેવી છાપ પડે છે તેનું જો એ માણસને ભાન હોય તો તે જાહેર ખબરની એજંસીનો ધંધો છોડી દઈને ભેંસ બોડવાનો ધંધો કરે તેજ બહેતર છે.)

This agency's national advertising accounts were the bulwark of the first network. Our subsequent clearances of station time have kept us at the top of agencies year after year.

"પ્રજાકિય જાહેર ખબરો આખા દેશના ખૂણેખૂણામાં પ્રસારવાની આ એજંસીએ પહેલ કરી હતી. પાછળથી અમે દરેક રેડીઓ સ્ટેશન દ્વારા એટલી બધી જાહેરાતો કરી હતી કે દર વરસે બીજી બધી એજંસીઓમાં અમે મોખરે રહ્યા હતા."

[હં ! તમે ઘણા મોટા, ઘણા શ્રીમંત અને બધામાં આગેવાન છો એમ ! તેથી શું કહેવા માગો છો ? તમે મોટા ધનેતર હો તો પણ મને

તમારી શી પરવા છે ? જો તમારા ભેજામાં જરાબી અક્કલ હોત તો તમે સમજી શકત કે મને હું કેટલો મોટો માણસ છું તેની પરવા છે– તમે કેવા મોટા છો તેમાં મને રસ પડતો નથી. તમારી આવી મોટી ગંજાવર ફતેહોના બાંકા વાંચીને મને, હું તમારી આગળ કુછ બીસાદનો નથી એમ લાગે છે.]

"We desire to service our accounts with the last word on radio station information."

"અમે રેડીઓ મારફતે માલની જાહેરાત કરવાની પદ્ધતિને છેલ્લામાં છેલ્લી ઢબની બનાવવા ચાહીએ છીએ."

[તમે આમ કરવા માગો છો ને તમે તેમ કરવા માગો છો ! અરે મુરખના સરદાર ! તને શું જોઇએ છે અથવા મુસોલીનીને શું જોઇએ છે તેમાં મને રસ નથી. હું સાફસાફ કહી દેવા માગું છું કે મને શું જોઈએ છે તેમાંજ મને રસ પડે છે અને આ અક્કલ વગરના લવારામાં મને શું જોઇએ છે તેનો ઇસારો પણ નથી.]

Will you, therefore, put the—company on your preferred list for weekly station information–every single detail that will be useful to an agency in intelligently booking time.

"આ કારણસર તમે...કંપનીને અઠવાડિક જાહેરાત માટે તમારા માનીતા ઘરાકોની ટીપમાં મૂકશો કે જેની એક એક વિગત પ્રોગ્રામ નક્કી કરવા માટે ઉપયોગી થઈ પડશે."

[માનીતા ઘરાકોના લીસ્ટમાં નોંધાવું છે ? શું સફાઈ ? તમારી કંપનીની બડીબડી વાતો કરી તમે મને મગતરા જેવો ગણો છો અને ઉપરથી માનીતા ઘરાક થવું છે ! આ માણસની નફટાઈ તો જુઓ કે તે જે મહેરબાની માગે છે તે માટે આભાર પણ માનતો નથી.]

"A prompt acknowledgment of this letter, giving us your latest doings will be mutually helpful."

"આ પત્રનો વળતી ટપાલે જવાબ આપી તમારા છેલ્લા કામકાજની માહિતિ આપશો તો તે પરસ્પરને ઉપયોગી થઈ પડશે."

[અરે ! મુરખના સરદાર ! જાણે ઘરમાંનો કચરો રસ્તા પર ફેંકી દેતા હો તેમ તમે મારા પર એક જડ કાગળનો ટુકડો મોકલો છો અને જ્યારે હું જાતજાતની જંજાળથી મુઝાયલો છું ત્યારે તમારા શુષ્ક, રસહીન કાગળનો વળતી ટપાલે જવાબ માગો છો ? વળતી ટપાલે એટલે શું ? તમે તમારા મનમાં શું સમજો છો ? તમે મને હુકમ કરનારા કોણ ? મને પણ તમારા જેટલોજ કામધંધો છે—નહિ હોય તો પણ હું મારી જાતને મોટો વેપારી સમજું છું. તમે કહો છો કે અમારો જવાબ "પરસ્પરને ઉપયોગી" થઈ પડશે. હં—આ જરા અક્કલની વાત છે; પણ મને શું લાભ થવાનો છે તે તો તમે જણાવ્યુંજ નથી.]

P. S. The enclosed reprint from the *Blankville Journal* will be of interest to you and you may want to broadcast it over your station.

તા. ક. "બ્લેન્કવીલ જરનલ" માં છપાયલો આ સાથે મોકલેલો લેખ તમને રસ ભર્યો જણાશે અને તમે તે તમારા સ્ટેશન પરથી બ્રોડકાસ્ટ કરવાનું પસંદ કરશો.

[આખરે તાજે કલમમાં મને કંઈક રસ પડે એવી વાત આવી ખરી. શરૂઆતમાંજ તમે એ વાત કેમ ન જણાવી ? પણ જવા દો. કોઈ પણ માણસ જો આવીજ રીતે જાહેર ખબર કરવાનો હોય તો તેનું ભેજું સડી ગયેલું હોવું જોઈએ. અમારા કામકાજની માહિતિની તમને જરૂર નથી: તમને એરંડીઆના જુલાબની જરૂર છે.]

વિચાર કરો કે જાહેર ખબરથી બીજાઓને અમુક માલ ખરીદવાને લલચાવનારા એક્ષપર્ટનો ધંધો કરનાર જો આવો પત્ર લખે તો પછી કાછીઆ, કસાઈ અને ભઠીઆરાઓ પાસેથી શાની આશા રાખવી ?

વેપારીઓનો માલ ચઢાવનારા મુકાદમનો ધંધો કરનારી એક કંપનીના સુપ્રીન્ટેન્ડન્ટનો આ બીજો પત્ર જુઓ. મારા વર્ગના એક

વિદ્યાર્થી મી. એડવર્ડ વરમીલેન પર તે લખવામાં આવ્યો હતો. પહેલા આ પત્ર વાંચો—પછી તેની વેપારી પર કેવી અસર થઈ તે હું જણાવીશ.

એ. ઝેરેગાઝ સન્સ, ઇનકોરપોરેટેડ,
૨૮ ફ્રન્ટ સ્ટ્રીટ,
બ્રુકલીન, એન. વાઈ.
મી. એડવર્ડ વરમીલેન જોગ—

ગૃહસ્થો,

દેશાવર મોકલવાના માલનો મોટો જથો પાછલા પહોરે મોડેથી મળતો હોવાથી અમારા રેલ-રીસીવીંગ સ્ટેશન પરના કામકાજમાં મુશ્કેલી પડે છે. માલ મોડો મળવાથી તેના ઢગલા થઈ જાય છે, અમારા માણસોને મોડે સુધી રોકવા પડે છે, ભાર ગાડા મોડા થાય છે અને કોઈ વાર માલ પણ મોડો રવાના કરવો પડે છે. તા. ૧૦મી નવેમ્બરે તમારી કંપનીના ૫૧૦ દાગીના અમને પાછલા પહોરે ૪-૨૦ વાગે મળ્યા હતા.

માલ મોડો મળવાથી તે મોકલતાં ઢીલ થવા પામે તે દુર કરવા માટે અમે તમારો સહકાર માગીએ છીએ. જે દિવસે તમે વહાણ પર માલ ચઢાવવાના હો તે દિવસે તમારા ગાડાં અહિં જલદી મોકલવા અથવા બપોર સુધીમાં દાગીના રવાના કરવાની મહેરબાની કરશો ?

આવી ગોઠવણ કરવાથી તમને એ લાભ થશે કે તમારા ગાડાં જલદી ખાલી કરવામાં આવશે અને તમારો માલ જે દિવસે મળે તેજ દિવસે રવાના કરી શકાશે.

લી. તમારો
જે-બી-, સુપ્રીન્ટેન્ડંટ.

આ કાગળ વાંચી એ. ઝેરેગાઝ સન્સના સેલ્સ મેનેજર મી. વરમીલેને તે મારા પર નીચેના ટીકા સાથે રવાના કર્યો હતો: "આ કાગળની અસર લખનારની ધારણાથી ઉલટીજ થઇ છે. તેમાં શરૂઆતમાં ટરમીનલની મુશ્કેલી બતાવવામાં આવી છે તેની સાથે અમને સંબંધ નથી. પછી અમને કંઈ અગવડ પડશે કે નહિ તેનો વિચાર કર્યા વિના અમારો સહકાર માગવામાં આવ્યો છે; અને છેવટે જો અમે સહકાર કરીએ તો અમારો

માલ તેજ દિવસે રવાના કરવાની ખાત્રી આપવામાં આવી છે. ટુંકમાં અમારા લાભની વાત છેક છેવટે કરવામાં આવી છે અને આ પત્ર વાંચીને સહકાર કરવાને બદલે સામા થવાની લાગણી પેદા થઈ છે."

હવે મજકુર પત્રને સુધારવાની આપણે કોશેષ કરીશું. આપણી મુશ્કેલીઓની વાત કરવામાં વખત બગાડવામાં સાર નથી. હેન્રી ફોર્ડ કહે છે તેમ "બીજા માણસના વિચાર જાણી લેા અને પછી તેના અને આપણા દૃષ્ટિબિંદુથી મામલેા તપાસેા."

હવે આ પત્ર કેમ લખવેા જોઈતેા હતેા તે જુઓ. તમે કદાચ એથી પણ સારેા પત્ર લખી શકશેા. પણ નીચેની નકલ અસલ કરતાં તેા જરૂર વધારે સારી છે.

મી. એડવર્ડ વરમીલેન,
C/o એ. ઝેરેગાઝ સન્સ,
૨૮ ફ્રન્ટ સ્ટ્રીટ,
બ્રુકલીન, એન. વાઈ.

વ્હાલા મી. વરમીલેન,

તમારી કંપની ૧૪ વરસ થયા અમારી સાથે સારેા સંબંધ ધરાવે છે. કુદરતી રીતે તમારી મહેરબાની માટે અમે તમારા ઘણા આભારી છીએ અને તમારી સેવા જલદીથી અને કુશળતાથી બજાવવાને અમે આતુર છીએ; પણ દિલગીરી સાથે જણાવવું પડે છે, કે તા. ૧૦મી નવેમ્બરે તમારા ગાડાંઓમાં અમને મેાડેથી માલ મળ્યેા હતેા તેમ મેાડેથી મળે તેા તમારી સેવા તાકીદે બજાવવાનું અમારાથી બની શકે તેમ નથી. કારણ કે બીજા ઘણા ઘરાકેા પણ પાછલા પહેારે મેાડેથી માલ મેાકલે છે. પરિણામે ગેાદીમાં તમારા ખટારા રેાકાઇ રહે છે અને કેટલીક વાર વહાણ પર માલ ચઢાવવામાં વિલંબ થાય છે.

આમ નજ થવું જોઇએ. પણ તેનેા ઉપાય શેા ? એનેા ઉપાય એ છે કે જ્યારે બની શકે ત્યારે બપેાર સુધીમાં ગેાદીમાં માલ મેાકલી આપવાની ગેાઠવણ કરવી. તેમ થવાથી તમારાં ગાડાં રેાકાઈ રહેશે નહિ, તમારેા માલ ઝડપથી જહાજપર ચઢાવવામાં આવશે અને અમારા માણસેા

જલદી ઘેર જઇને તમારી બનાવટના સ્વાદિષ્ટ macaroni અને noodles નું ભોજન લઈ તમને આશિષ દેશે.

અમે તમારી સામે કંઈ ફરીઆદ કરતા નથી તેમ તમને કેવી રીતે વેપાર કરવો તેની સલાહ આપતા નથી. ફક્ત વધારે કુશળતાથી તમારી સેવા બજાવવાની આતુરતાથીજ આ પત્ર લખવામાં આવ્યો છે.

તમારો માલ ગમે ત્યારે આવે છતાં અમે તમારી સેવા બજાવવાને હંમેશાં રાજી રહીશું.

તમારા કિંમતી વખતનો ભોગ આપી આ પત્રનો જવાબ વાળવાની તકલીફ ના લેશો.

તમારો,

જે—બી—, સુપ્રીન્ટેન્ડંટ.

હજારો સેલ્સમેનો રસ્તે રસ્તે રખડે છે અને નજીવા પગારે સખત મહેનત કરવા છતાં માલ નહિ વેચાવાથી નિરાશ થઈ જાય છે. કેમ ? કારણ કે તેઓ પોતાનીજ જરૂરીઆતનો ખ્યાલ કરે છે. તેઓ સમજતા નથી કે તમે કે હું કંઈજ ખરીદવા માગતા નથી. જો આપણને કંઈ ચીજ ખરીદવાની જરૂર પડશે તો બહાર જઇને તરત તે ખરીદી લઈશું. આપણે બધા પોતપોતાની મુશ્કેલીનો ફડચો શોધવા માગીએ છીએ અને જો કોઇ ફેરીઓ પોતાની સેવા અથવા પોતાના માલથી આપણને શું લાભ થશે તે સમજાવી શકે તો તેને માલ વેચવાની જરૂર રહેશે નહિ પણ આપણે જાતેજ તેનો માલ ખરીદી લઈશું. એક ઘરાક પોતે ખરીદી કરે છે એ ખ્યાલ તેને ગમે છે. બીજો માણસ તેને કોઈ ચીજ ભેરવી જાય છે એ ખ્યાલ કોઇને ગમતો નથી.

આમ હોવા છતાં ઘણા માણસો ઘરાકનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજ્યા વિના પોતાનો માલ વેચવામાં આખી જીંદગી પસાર કરે છે. ન્યુયોર્ક શહેરની મધ્યમાં ફોરેસ્ટ હીલ્સમાં હું રહું છું. એક વાર હું સ્ટેશન તરફ જતો હતો તેટલામાં મને એક દલાલ મળ્યો કે જેણે લોંગ આઇલેંડમાં વરસો સુધી અસંખ્ય મીલકતો વેચવા અને ખરીદવાના સાટાં કર્યાં હતા. ફોરેસ્ટ હીલ્સથી તે માહિતગાર હતો. મેં તેની પાસે જઈ મારા ઘરનું બાંધ-

કામ metal lath નું છે કે Hollow tile નું તે જાણવા માગ્યું. તેણે મને કહ્યું કે ફોરેસ્ટ હીલ્સ ગાર્ડન્સ એસોસીએશનમાંથી એ માહીતી મળી શકશે. એ તો હું અત્યાર આગમજ જાણતો હતો. બીજે દિવસે મને તેનો પત્ર મળ્યો. શું તેમાં તેણે મને જોઈતી માહીતી આપી હતી ? ટેલીફોનથી એક મીનીટમાં મને જોઈતી ખબર મળી શકત. પણ તેણે તેવું કંઈ કર્યું નહિ. તેણે પોતાના પત્રમાં ફોરેસ્ટ હીલ્સ ગાર્ડન્સ એસોસીએશનને ફોન કરીને મને જોઈતી માહીતી મેળવવાની સલાહ આપી અને પછી પોતાની મારફતે મારો વીમો ઉતરાવવાની મને અરજ કરી.

તે મને મદદ કરવા માટે ઉત્સાહી ન્હોતો. પણ પોતાના સ્વાર્થમાંજ તે રસ લેતો હતો. મારે તેને વાશ યંગની *The Go-Giver* અને *A Fortune to Share* નામની સુંદર નાની ચોપડીઓ ભેટ આપવી જોઈતી હતી. આ ચોપડીઓ વાંચી તેમાંની ફીલસુફીનો અમલ કરવાથી મારા વીમા કરતાં તેને હજાર ગણો લાભ થાત.

વકીલ, ડૉકટર જેવા ભણેલા ગણેલા ધંધાદારીઓ પણ આવીજ ભૂલ કરે છે. કેટલાક વરસની વાત પર હું ફીલાડેલફીઆમાં નાક અને ગળાના એક જાણીતા સ્પેશીઆલીસ્ટ પાસે ગયો હતો. મારા ગળાના કાકડા તપાસવા પહેલાંજ તેણે મને સવાલ પૂછ્યો કે તમારો ધંધો શો છે ? તેને મારા ગળાના કાકડાની પરવા ન્હોતી. તે મારી તીજોરીમાં કેટલા નાણાં છે તે જાણવા માગતો હતો. મને પોતાના તબીબી જ્ઞાનનો લાભ આપવાની તેને ફીકર ન હતી. તેને તો મારી પાસેથી કેટલા પૈસા પડાવી શકાશે તેની ચિંતા હતી. પરિણામે તેને કાણી કોડી પણ ન મળી, કારણ કે એ ચારિત્ર્યહીન માણસ તરફ ધિક્કાર ભરી નજર ફેંકી હું વિદાય થઈ ગયો.

દુનિયા આવાજ માણસોથી ભરપૂર છે. બધા પોતાના સ્વાર્થમાંજ મશગુલ રહે છે એટલે જે માણસ નિઃસ્વાર્થ ભાવનાથી બીજાઓની સેવા કરવાનો પ્રયાસ કરે છે તેને માટે વિશાલ ક્ષેત્ર પડેલું છે. તેને જવલ્લેજ કોઈ સાથે હરિફાઈ કરવી પડે છે. ઓવન ડી. યંગે કહ્યું છે કે "જે માણસ પોતાની જાતને બીજાની જગ્યાએ મૂકી શકે છે, જે

સામા માણસની લાગણી સમજે છે તેને પોતાના ભવિષ્ય સંબંધી કદિ ચિંતા કરવાની જરૂર પડતી નથી."

આ પુસ્તક વાંચીને બીજું કંઈ નહિ પણ તમે એટલુંજ સમજો કે બીજાનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજીને કામ લેવામાં લાભ છે તો તમારી કાર-કીર્દિમાં અજબ જેવો પલટો આવી જશે.

ઘણા માણસો કૉલેજમાં જઈ વરજીલ (virgil) વાંચે છે અને ગણિતશાસ્ત્રના ભેદ ઉકેલવામાં ઉસ્તાદ બને છે; પણ તેઓ પોતાનું મન કેવી રીતે કામ કરે છે તે સમજતા નથી. ન્યુ જર્સીમાં ન્યુઆર્ક શહેરમાં ઓફીસો અને થીએટરોમાં "ઍરકન્ડીશન્સ" ની ગોઠવણ કરવાનો ધંધો કરનારી કેરીઅર કોરપોરેશનમાં નોકરી કરવા માગતા જવાન કૉલેજીઅનોને એક વખત મેં "છટાદાર વક્તૃત્વ" (Effective Speaking) ની તાલીમ આપી હતી. એક જણ બીજાઓને "બાસ્કેટ બૉલ" રમવા લઈ જવા માગતો હતો તેથી તેણે કહ્યું, "હું તમારી સાથે બાસ્કેટ બૉલ રમવા માગું છું. મને એ રમત બહુ ગમે છે; પણ થોડા દિવસપર હું જીમનેશીઅમમાં ગયો ત્યારે જોઈતા ખેલાડી ન હતા. ગઈ રાતે અમે બે ત્રણ જણા રમતમાં ઉતર્યા અને મને આંખપર બોલ લાગ્યો. કાલે રાતે તમે લોકો આવશો? હું બાસ્કેટ બૉલ રમવા માગું છું."

આમાં તમને શું ગમે છે તેની કંઈ વાત છે? જે જીમનેશીઅમમાં કાગડા ઉડતા હોય ત્યાં તમે જવા ચાહો ખરા? તેને કંઈ રમત ગમે છે તેની તમને પરવા નથી. તમે તમારી આંખને ઈજા કરવા માગતા નથી. પણ જો તેણે તમને જીમનેશીઅમમાં આવવા લલચાવ્યા હોત તો? કસરત કરવાથી, રમત ગમતથી મોજ મળશે–તંદુરસ્તી સુધરશે–તમને કકડાવીને ભૂખ લાગશે–મગજને રાહત મળશે, બાસ્કેટ બૉલ રમવાની તક મળશે, એમ કહીને તેણે તમારી જીજ્ઞાસા ઉશ્કેરી હોત તો?

પ્રોફેસર ઓવરસ્ટ્રીટની શાણી સલાહ આપણે ફરીથી ટાંકીશું: "પહેલા સામા માણસમાં આતુર ઇચ્છા પ્રગટાવો. જે આવી ઇચ્છા

જાગ્રત કરી શકશે તે આખી દુનિયાને પોતાની મરજી મુજબ નચાવશે; જે આ કામ નહિ કરી શકે તે એકલો પડી જશે."

મારા વર્ગના એક વિદ્યાર્થીને પોતાના બાળકની ચિંતા હતી. તેના છોકરાનું વજન ઘણું ઓછું હતું અને તે યોગ્ય ખોરાક લેતો ન હતો. તેના માબાપે દુનિયાદારીઓની રીત અજમાવી જોઈ. છોકરાને ધમકાવ્યો-ઠપકો આપ્યો—આ ખાશે તો મા રાજી થશે. આ ખાશે તો બાપા રાજી થશે-એવી વાતો કરી; પણ ત્રણ વરસના બાળકને ત્રીસ વરસના "બાપાજી" ને રાજી રાખવાની શી પરવા ? અનેક રીતે સમજાવવા છતાં બચ્ચાએ પૌષ્ટિક ખોરાક ખાવાની નાજ પાડી, ત્યારે બાપને વિચાર આવ્યો: "એને શું જોઈએ છે ? એ મારૂં કહ્યું કેમ માનતો નથી ?"

વિચાર કરતાં તેને કારણ મળી આવ્યું. બ્રુકલીનમાં પોતાના ઘરની સામે એક ટ્રાઈસીકલ પર બેસીને ફરવાનો છોકરાને શોખ હતો. ઘરથી થોડે દૂર એક તોફાની છોકરો રહેતો હતો જે આ છોકરાને સાઇકલ પરથી ઉતારી મૂકી પોતે સવારી કરતો. કુદરતી રીતે નાનો છોકરો ચીસ પાડતો મા પાસે જતો-મા બહાર આવી પેલા તોફાની છોકરાને ધમકાવી સાઈકલ પરથી ઉતારી મૂકી પોતાના છોકરાને બેસાડતી. આવું લગભગ રોજ બનતું.

આ છોકરાને શું જોઈતું હતું તે શોધી કાઢવા માટે શેરલોક હોમ્સ જેવા ડિટેક્ટીવની જરૂર ન હતી. તેની મગરૂરી, તેનો ગુસ્સો, તેની મહત્ત્વતા—આ બધા જુસ્સાઓથી તે પેલા તોફાની છોકરા પર વેર લેવા માગતો હતો. તેના બાપે તેને કહ્યું કે "તું મા જે આપે તે ખાઈ જશે તો હું એ તોફાની છોકરાના દાંત તોડી પાડીશ." બસ, બધી મુશ્કેલીનો અંત આવી ગયો. પોતાનું અપમાન કરનાર પર વેર લેવા માટે આ છોકરો પત્થર પણ ચાવી જાત.

એક છોકરાને રાતે બીછાનું ભીંજવવાની ટેવ હતી. તે તેની દાદી (grand mother) સાથે સુતો હતો. સવારે તેની દાદી ચાદર ભીંજાયલી જોઇને ઠપકો આપતી: "જો જોની! આ તેં શું કર્યું ?"

"મેં નથી કીધું–તમે કીધું." છોકરો જવાબ આપતો.

તેની માએ ઠપકો આપ્યો—ધમકાવ્યો-પણ છોકરાની આદત નહિ ગઈ. આખરે માબાપને વિચાર આવ્યો: "આ છોકરો બીછાનું નહિ ભીંજવે એવી ઇચ્છા તેનામાં કેમ પેદા કરવી?"

છોકરાને શું જોઇતું હતું? તેને રાતના સુતી વખતે "નાઇટ ગાઉન" ને બદલે પોતાના બાપના જેવા પાજામા પહેરવા હતા. તેની દાદી રોજ ચાદર ભીંજાવાથી ત્રાસી ગઈ હતી એટલે તે જો સુધરે તો તેને તે પાજામો અપાવવા તૈયાર થઈ. તેની બીજી માગણી એકલા સુવાની હતી...દાદીને તે સામે વાંધો ન હતો.

તેની મા તેને એક સ્ટોરમાં લઈ ગઈ–સેલ્સ ગર્લને આંખના ઇસારાથી સમજાવી કહ્યું: "આ છોટા સાહેબ કંઈ ખરીદી કરવા માગે છે."

છોકરો ટટાર ઉભો રહી બોલ્યો: "મારે મારે માટે બીછાનું ખરીદવું છે."

તેને જુદા જુદા બીછાના બતાવવામાં આવ્યા. એક બીછાનું તેની માને પસંદ પડ્યું. તેણે સેલ્સ ગર્લને આંખ મારી અને તેણીએ છોકરાને તે બિછાનું ખરીદવા સમજાવ્યો.

બીજે દિવસે તેનું બિછાનું આવ્યું. બાપ ઘરમાં આવતાંજ છોકરો તેની પાસે દોડી જઈ બોલ્યો: "બાપા! આવો, જુઓ, આ બિછાનું મેં ખરીદયું."

બાપે બિછાનું જોયું અને ચાર્લ્સ શ્વેબની સલાહ પ્રમાણે છોકરાની દિલોજાન તારીફ કરી.

"તું આ બીછાનું નહિ ભીંજવે ખરૂં ને?"

"નહિ. નહિ. એ મારૂં બિછાનું છે. તે હું કદિ ભીંજવીશ નહિ." છોકરાએ વચન આપ્યું અને તે પાળ્યું. આ તેના સ્વમાનનો સવાલ હતો. બિછાનું તેનું પોતાનું હતું. તેણે પાજામા પહેર્યા હતા. તે "નાનો મરદ" થવા માગતો હતો અને થયો પણ!

મારા વર્ગના એક બીજા વિદ્યાર્થી કે. ટી. ડુશમેનની ત્રણ વરસની છોકરી નાસ્તો ખાતી ન હતી. ધમકાવી, ઠપકો આપી યા સમજાવી પટાવીને નાસ્તો ખવાડવામાં તેના માબાપ નિષ્ફળ ગયા. અંતે તેઓએ વિચાર કર્યો: "છોકરીને જોઈએ છે શું ?"

છોકરીને તેની મા જેવા થવું હતું. તે મોટી થવા માગતી હતી. એટલે એક દિવસ તેની માએ તેને ખુરશી પર ઉભી રાખી તેણી પાસે નાસ્તો રંધાવવા માંડ્યો. આજ પલે તેનો બાપ રાંધણીમાં આવ્યો તેને જોઈ છોકરી હસીને બોલી: "જુઓ ડેડી, આજે હું માલટેક્ષ (Maltex) બનાવું છું."

કોઈના કહ્યા વિના તે દિવસે તેણીએ બમણો નાસ્તો ખાધો કારણ કે તેણી તેમાં ઉત્સાહ લેતી હતી—તેણીની મહત્વાકાંક્ષાની લાગણી સંતોષાઈ હતી.

વીલીઅમ વીન્ટરે એક વાર કહ્યું હતું: "આત્મ દર્શન (self-expression) માણસાઈ ખાસીઅતની અગત્યની જરૂરીઆત છે." આજ માનસશાસ્ત્ર (psychology) નો ધંધામાં શા માટે ઉપયોગ ન કરવો? જ્યારે આપણને કંઈ સુંદર વિચાર સુઝે ત્યારે તે આપણો છે એમ ઠસાવવાને બદલે તે માટેનું માન સામાને શા માટે ન આપવું? આવી વલણ સામા માણસને ગમી જશે અને તે તમે કહેશો તેમ કરશે.

નોંધી લ્યો: "પહેલા સામા માણસમાં આતુર જીજ્ઞાસા ઉત્પન્ન કરો. જે આવી જીજ્ઞાસા ઉત્પન્ન કરી શકશે તે જગત્ સર કરશે. બીજા એકલા પડી જશે."

લોકો સાથે કામ પાડવાના
મુખ્ય સિધ્ધાંતો

નવ કિંમતી સૂચનાઓ.



૧. જો આ પુસ્તકનો તમે પુરેપુરો લાભ લેવા માગતા હો તો સઘળાં નિયમો અને સિદ્ધાંતો કરતાં એક ચીજની સૌથી વધારે જરૂરીઆત છે. આ અનિવાર્ય જરૂરીઆત આગળ હજારો નિયમો નકામા છે. અને જો તમારામાં આ અનિવાર્ય ગુણ હશે તો આ પુસ્તકનો લાભ લેવાની કોઈ પણ સૂચના વાંચ્યા વિના તમે જગત્‌માં અજાયબી ભર્યાં પરાક્રમો કરી શકશો.

આ જાદુઈ શક્તિ શી છે?

જ્ઞાન મેળવવાની ઉંડી આતુર જીજ્ઞાસા અને બીજાઓ સાથે કામ પાડવાની યોગ્યતા વધારવાનો નિશ્ચય.

આવી જીજ્ઞાસા કેમ પેદા કરવી? તે માટે આ સિદ્ધાંતો તમારે માટે કેટલા બધા અગત્યના છે તેનું ચાલુ સ્મરણ કરવાની જરૂર છે. આ સિદ્ધાંતોના ઉસ્તાદ બનવાથી તમે સમાજમાં કેવા માનવંત અને શ્રીમંત થશો તેનો ખ્યાલ કરો. હંમેશા તમારા મનમાં રટણ કરો: "મારી લોકપ્રિયતા, મારા સુખ, મારી આવકનો મોટો આધાર લોકો સાથે કામ પાડવાની મારી કુશળતા પર રહેલો છે."

૨. આ પુસ્તકનું સિંહાવલોકન (birds'-eye view) કરવા માટે દરેક પ્રકરણ ઉતાવળથી વાંચી જાઓ. તેમ કરવાથી તમને બીજું પ્રકરણ વાંચવાની જીજ્ઞાસા થશે. પણ તેમ ના કરતા. જો તમે ખાલી આનંદ મેળવવા માટે નહિ પણ માનવ સંબંધમાં કુશળતા મેળવવા માટે વાંચતા હો તો દરેક પ્રકરણ ફરીફરીને લક્ષપૂર્વક વાંચજો. તેમ કરવાથી વખતની બરબાદી થશે નહિ પણ પરિણામ સારૂં આવશે.

૩. તમે જે વાંચો તે પર વિચાર કરવા વારંવાર થોભીને દરેક સૂચનાનો ક્યારે અને કેવી રીતે અમલ કરવો તેનો ખ્યાલ કરજો. હરણની પાછળ દોડતા શિકારીની ઝડપથી બધું વાંચી જવાને બદલે ઉપર જણાવવા મુજબ આ પુસ્તકનો અભ્યાસ કરવાથી વધારે લાભ થશે.

૪. વાંચતી વખતે હાથમાં લાલ પેન્સીલ અથવા ફાઉન્ટન પેન રાખજો અને જે સૂચના તમને ગમી જાય તેની નીચે નિશાની કરજો જો ઘણીજ ઉમદા સૂચના હોય તો તેની નીચે ચાર ચોકડી ×××× કરજો. વાંચતી વખતે નિશાની કરવાની ટેવ રાખવાથી વાંચન રસીલું થઈ પડે છે અને ફરીથી અવલોકન કરવું સહેલ થઈ જાય છે.

૫. મારી પીછાનના એક ગૃહસ્થ પંદર વરસથી એક મોટી વીમા કંપનીનાં મેનેજર છે. દર મહિને કંપની વીમાના જેટલા કંત્રાકટ કરે છે તે બધા તે વાંચી જાય છે. દર મહિને, દર વરસે તે બધા કંત્રાકટ વાંચે છે કારણ કે અનુભવ પરથી તેને માલુમ પડ્યું છે કે આજ રીતે તે કંત્રાકટની બધી શરતો યાદ રાખી શકે છે.

એકવાર "જાહેર વકતૃત્વ" (Public Speaking) વિષેનું પુસ્તક તૈયાર કરવામાં મેં બે વરસ ગાળ્યા હતા છતાં તેમાં મેં શું લખ્યું હતું તે યાદ કરવા મારે તે વારંવાર વાંચવું પડે છે. આપણે વાંચેલી યા સાંભળેલી વાત અજબ જેવી ઝડપથી ભૂલી જઈએ છીએ.

એટલે જો તમે આ પુસ્તકનો હંમેશને માટે લાભ લેવા માગતા હો તો ઉપર ઉપરથી પાના ઉથલાવી જવાથી કંઈ વળવાનું નથી. સંપૂર્ણ વાંચ્યા પછી દર મહિને તેનું અવલોકન કરવામાં થોડો સમય ગાળજો. પુસ્તકને દરરોજ તમારી નજર સામેજ રાખજો. વારંવાર તેના પાનાં ઉથલાવજો. તમારામાં જે પણ શક્તિ ખીલવાની શક્યતા હોય તેનો વિચાર કર્યા કરજો. આ પુસ્તકના ચાલુ મનન અને અભ્યાસથીજ તેના સિદ્ધાંતો અમલમાં મૂકવાની તમને ટેવ પડશે.

૬. બર્નાર્ડ શોએ એક વાર કહ્યું હતું: "તમે કોઈ માણસને કંઈ શીખવવા જશો તો તે કદિ પણ શીખશે નહિ." વાત તદ્દન ખરી છે. જ્ઞાન મેળવવાની ક્રિયા સક્રિય (active) હોય છે.

આપણે કામ કરીને શીખીએ છીએ. એટલે તમે જો આ સિદ્ધાંતો જીવનમાં ઉતારવા માગતા હો તો તે પ્રમાણે વર્તવા કંઈક કરજો. દરેક પ્રસંગે આ નિયમોનો અમલ કરજો: નહિ કરો તો તમે તે જલદી ભૂલી જશો. વપરાતું જ્ઞાનજ જળવાઈ રહે છે.

સંભવ છે કે આ નિયમોનો હંમેશાં અમલ કરવાનું તમને મુશ્કેલ જણાશે. મેં આ પુસ્તક લખ્યું છે એટલે હું એ વાત જાણું છું. કોઈ કોઈ વાર મને પણ મારો નિયમ અમલમાં મુકવાનું મુશ્કેલ લાગે છે. દાખલા તરિકે તમે કોઈ પર ગુસ્સે થયા હો ત્યારે સામા માણસનું દૃષ્ટિ બિંદુ સમજવા કરતાં તેના દોષ કાઢવા—તેને ઠપકો આપવાનું સહેલું લાગે છે. કોઈની પ્રશંસા કરવા કરતાં તેની ખોડ કાઢવાનું સહેલ છે. બીજાને શું જોઇએ છે તેના કરતાં તમને શું જોઇએ છે તેની વાત કરવી તમને વધારે ગમે છે. પણ આ પુસ્તક વાંચતાં યાદ રાખજો કે તમે ફક્ત માહીતી મેળવવા માટે વાંચતા નથી. તમે નવી ટેવ પાડવાની કોશેષ કરો છો. તમે જીવનનો નવો રસ્તો શોધો છો. તે માટે વખત, ખંત અને રોજીંદી કોશેષની જરૂર છે.

વારંવાર આ પાના ઉથલાવજો, માનવીઓના સામાજીક વહેવાર માટે આ પુસ્તકને માર્ગદર્શક ભોમીઓ ગણજો. અને જ્યારે તમારી સામે બાળકને સુધારવાનો, પત્નીનું જીગર જીતવાનો યા ગુસ્સે થયેલા ઘરાક સાથે કામ પાડવાનો મુશ્કેલ પ્રસંગ આવે ત્યારે કુદરતી લાગણીને બહાર પડતી અટકાવજો, આવી લાગણી ભૂલભરીજ હોય છે. તેમ કરવાને બદલે આ પાનામાં તમે નિશાની કરેલા વાકયો વાંચી જજો—તેમાં બતાવેલી નવી રીત અજમાવજો અને તેનું જાદુઈ પરિણામ મેળવજો.

૭. તમને કોઈ પણ નિયમનો ભંગ કરતા તમારી પત્ની, પુત્ર યા મિત્ર પકડી પાડે ત્યારે તેને તમારી શક્તિ પ્રમાણે રૂપીયો યા પાંચ રૂપીયાની બક્ષીસ આપજો. આ સિદ્ધાંતો અમલમાં ઉતારવાની કલાને પણ આનંદી બનાવજો.

૮. વૉલ સ્ટ્રીટની એક બૅંકના પ્રમુખે સ્વસુધારણા (self improvement) માટેની એક ઉમદા પદ્ધતિ મારા વર્ગમાં વર્ણવી હતી.

આ માણુસ બહુ ઓછું ભણ્યો હતો; છતાં તે અમેરિકાનો એક મોટો શાહુકાર છે. તે પોતાની ફતેહ પોતાનીજ પદ્ધતિને આભારી માને છે. આપણે તેનાજ શબ્દોમાં તે જોઈશું:

"વરસો થયા મેં એક નોંધપોથી રાખી છે તેમાં મારી સઘળી મુલાકાતોની હું નોંધ રાખું છું. દર શનીવારે હું મારા કામકાજનું અવલોકન કરૂં છું તે મારૂં કુટુંબ જાણે છે, તેથી શનીવારની રાતે તેઓ મને એકલો છોડે છે. રાતે જમ્યા પછી મારા રૂમમાં હું મારી નોંધપોથી કાઢી તે અઠવાડીઆમાં જે માણસોની મુલાકાત લીધી હોય અને તેઓ સાથે જે ચર્ચા કરી હોય તે વિષે હું ચિંતન કરૂં છું:

"મેં શું ભૂલ કરી?

"મેં શું સારૂં કર્યું? મારૂં કામ વધારે સારૂં બનાવવા માટે મારે શું કરવું જોઈતું હતું?

"આ અનુભવ પરથી મારે શું શીખવું જોઈએ?

"ઘણીવાર મારા કામોનું અઠવાડિક અવલોકન કરતાં મને દુઃખ થાય છે. ઘણીવાર મને મારી ભૂલો માટે અજાયબી ઉપજે છે. આવી ટેવથી મારી ભૂલો ઓછી થવા પામી છે. કેટલીક વાર મને મારી જાતને શાબાશી આપવાનું પણ મન થાય છે. વરસો થયાં આત્મપૃથક્કરણ (self analysis) કરી મારી જાતને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિથી મને જે લાભ થયો છે તેવો કશાથી થયો નથી.

"આ પદ્ધતિથી મારી નિર્ણય-શક્તિ સુધરવા પામી છે—લોકો સાથે સંબંધ સાધવાની મારી લાયકાતમાં પારાવાર વધારો થયો છે. હું બધાને આવી ટેવ પાડવાની આગ્રહભરી સલાહ આપું છું."

આ પુસ્તકમાંનાં સિદ્ધાંતોના અમલને તમે આ પદ્ધતિ લાગુ પાડશો? તેમ કરવાથી બે પરિણામ આવશે.

તેથી તમે તમારી જાતને કેળવણી આપવામાં રોકાયલા રહેશો કે જે કામ ઘણું રસિક અને કિમતી છે.

બીજું, લોકોને મળવાની અને તેઓ સાથે કામ પાડવાની તમારી શક્તિ વધેલી માલુમ પડશે અને એ શક્તિ આત્મપૃથક્કરણથી વધતીજ રહેશે.

૯. આ પુસ્તકને અંતે એક ડાયરી આપવામાં આવી છે તેમાં આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતોનો અમલ કરવામાં તમે મેળવેલી ફતેહની તમે નોંધ કરી શકશો. તમારી નોંધમાં ચોકસાઈ રાખજો. નામ, દિવસ અને પરિણામની નોંધ લેજો. આવી નોંધ રાખવાથી તમને ખંતીલા થવાની પ્રેરણા મળશે. અને વરસો પછી તમે એ નોંધ જોશો ત્યારે તમને ખૂબ આનંદ થશે !

આ પુસ્તકનો પૂરતો લાભ લેવા માટે નીચેની સૂચનાઓ અમલમાં મૂકજો :—

૧. માનવ સંબંધના (human relations) સિદ્ધાંતોના ઉસ્તાદ બનવાની ઉંડી, આતુર ઈચ્છા ખીલવો.

૨. નવું પ્રકરણ વાંચવા પહેલાં દરેક પ્રકરણ બે વાર વાંચી જજો.

૩. વાંચતી વખતે વારંવાર અટકીને દરેક સૂચનાનો તમે કેમ અમલ કરી શકો તેનો વિચાર કરજો.

૪. દરેક ઉપયોગી વિચારની નીચે નિશાની કરજો.

૫. દર મહિને આ પુસ્તકનું અવલોકન કરજો.

૬. દરેક પ્રસંગે આ સિદ્ધાંતોનો ઉપયોગ કરી તમારા જીવનની મુશ્કેલીઓનો ઉકેલ શોધવા માટે આ પુસ્તકને માર્ગદર્શક ગણજો.

૭. આમાંના કોઈ પણ સિદ્ધાંતનો ભંગ કરતાં તમને કોઈ મિત્ર પકડી પાડે ત્યારે તેને કંઈ બક્ષીસ આપીને તમારી જ્ઞાન મેળવવાની રમતને ગમ્મતભરી બનાવજો.

૮. દર અઠવાડીએ થતી તમારી પ્રગતિ તપાસતા રહેજો. તમે શું ભૂલ કરી, શું સુધારો કર્યો અને ભાવી માટે તમે શું શીખ્યા તે તમારી જાતને પૂછજો.

૯. તમે આ સિદ્ધાંતોનો ક્યારે અને કેવી રીતે અમલ કર્યો તેની આ પુસ્તકની પાછળની ડાયરીમાં નોંધ રાખજો.

વિભાગ ૨ જો.

લોકપ્રિય થવાના છ રસ્તા.

SIX WAYS TO MAKE PEOPLE LIKE YOU

પ્રકરણ ૧ લું.

જ્યાં જાઓ ત્યાં આવકાર મેળવવાની ચાવી.

મિત્રોના જીગર જીતવાની કલા જાણવા માટે આ પુસ્તક વાંચવાની શી જરૂર છે? જગત્માં સૌથી વધારે મિત્રો જીતનારની રીતભાતનો તમે શા માટે અભ્યાસ કરતા નથી? રસ્તેથી પસાર થતાં તમને આ સખસ વારંવાર મળી જશે. તેની નજીક જતાંજ તે પુછડી હલાવવા માંડશે અને જો તમે જરા ઉભા રહીને તેને પંપાળશો તો તે હરખથી કૂદી કૂદીને તમારા હાથ ચાટી તમારા પર પોતાના પ્રેમનો વરસાદ વરસાવશે. તેના પ્રેમાલ વર્તનમાં સ્વાર્થનો છાંટો પણ હોતો નથી. તે તમને કોઈ ચીજ વેચવા માગતો નથી યા તમને પરણવા ચાહતો નથી.

ફક્ત કુતરોજ એક એવું પ્રાણી છે કે જે કંઈ પણ કામ કર્યાં વિના પોતાનું ગુજરાન મેળવી શકે છે, એ વિષે તમે કદિ પણ વિચાર કર્યો છે? એક મરઘીને ઇંડા મૂકવા પડે છે: ગાયને દુધ આપવું પડે છે અને મેના પોપટને મીઠા ટહુકાર કરવા પડે છે. પણ કુતરો ઈનસાન જાતને પોતાનો પ્રેમ આપીને પોતાનું ગુજરાન મેળવી લે છે.

હું નાનો હતો ત્યારે મારા પિતાએ એક પીળા બાલવાળું નાનું કુરકુરીયું ૫૦ સેંટમાં ખરીદ્યું હતું. તે મારા બાળજીવનનો આનંદ અને પ્રકાશ હતો. દરરોજ પાછલા પહોરે તે મારા ઘરના આંગણામાં મારી રાહ જોતો બેસતો અને મને જોતાંની સાથે યા મારો અવાજ

સાંભળતાંની સાથે તે ગેલથી નાચતો કૂદતો, આનંદથી ભસતો મારી પાસે દોડી આવતો અને મારો હાથ ચાટવા મંડી જતો.

પાંચ વરસ સુધી ટીપી મારો જાનોજીગરનો દોસ્ત રહ્યો. ત્યાર પછી એક રાતે મારાથી ફક્ત દશ ફીટના અંતર પર તેના પર વીજળી પડવાથી તેનું મરણ નીપજ્યું. આ ગોઝારી (tragic) રાત હું કદિપણ વીસરીશ નહિ. ટીપીનું મરણ મારા બાળજીવનનો એક કરૂણ પ્રસંગ હતો.

ટીપીએ માનસશાસ્ત્રનો અભ્યાસ કર્યો ન્હોતો અને એવો અભ્યાસ કરવાની તેને જરૂર પણ ન્હોતી. તે કોઈ દૈવી પ્રેરણા (divine inspiration) થી જાણતો હતો કે આપણા સ્વાર્થમાં બીજાઓને રસ લેતા કરવા માટે બબ્બે વરસ વલખાં મારવાથી જેટલા મિત્રો ન મળી શકે તેનાથી વધારે મિત્રો ફક્ત બે મહિનામાં બીજાઓના સ્વાર્થમાં રસ લેવાથી જીતી શકાય છે.

આ સોનેરી સૂત્ર છે અને છતાં તમે અને હું જાણીએ છીએ કે લોકો બીજા લોકોને પોતાના સ્વાર્થમાં રસ લેતા કરવાના ખાલી વલખાં માર્યા કરે છે.

અલબત તેમ કરવાથી કંઈ વળતું નથી. લોકોને તમારામાં કે મારામાં રસ નથી. સવાર, બપોર અને સાંજ લોકો પોતાનાજ સ્વાર્થના વિચારમાં ગુલતાન રહે છે.

ટેલીફોન પરની વાતચીતમાં કયો શબ્દ વારંવાર વપરાય છે તેની ન્યુયોર્કની ટેલીફોન કંપનીએ બારીક તપાસ કરી હતી. તમે સમજી શકયા હશો કે વાતચીતમાં સૌથી વધારે ઉપયોગ પહેલા પુરૂષ સર્વનામ—હું—નો થાય છે. હું–હું–હું અને હું !

જે ગ્રુપ ફોટોગ્રાફમાં તમારી છબી હોય તે ફોટોગ્રાફ જોતાં તમે પહેલી નજર તમારી છબી પરજ નાંખો છો ને? એજ બતાવે છે કે દુનિયામાં દરેક જણ પોતાનામાંજ રસ લે છે.

તમે જો એમ ધારતા હો કે લોકો તમારામાં રસ લે છે, તો તમે આજે મરી જાઓ તો તમારી પાયદસ્તમાં કેટલા જણ આવે એ સવાલનો જવાબ આપી શકશો ?

જ્યાં સુધી તમે બીજાઓમાં રસ ન લેા ત્યાં સુધી બીજાઓ તમારામાં શા માટે રસ લે? અત્યારેજ પેન્સીલ લઇને તમારી નેાંધપેાથીમાં આ સવાલનેા જવાબ લખી નાખેા.

લેાકેા પર છાપ પાડીને તેઓને આપણામાં રસ લેતા કરવાની કેાશેષ કરવાથી કેાઇને સાચા, વફાદાર મિત્રો મળતાજ નથી. મિત્રો— ખરા મિત્રો આવી રીતે મેળવી શકાતા નથી.

નેપેાલીઅને આવી ભૂલભરી કેાશેષ કરી હતી અને જોસેફાઇન સાથેના તેના છેલ્લા મેળાપ વખતે તેણે કહ્યું હતું; "જોસેફાઇન, આ દુનિયામાં હું ઘણેા ભાગ્યશાળી નીવડ્યો છું; છતાં આ સમયે દુનિયામાં તુંજ એકલી એવી છે કે જેના પર હું વિશ્વાસ રાખી શકું." જોસેફાઇન પર પણ તેને સંપૂર્ણ વિશ્વાસ હતેા કે કેમ તે વિષે ઇતિહાસકારેા શંકાશીલ છે!

વીએનાના પ્રખ્યાત માનસશાસ્ત્રી મરહુમ આલ્ફ્રેડ એડલરે *What Life Should Mean to You* નામના ગ્રંથમાં લખ્યું છે: "જે સખસ પેાતાના મિત્રોમાં રસ લેતેા નથી તેને જીવનમાં વધારેમાં વધારે હાડમારી નડે છે અને તે બીજાઓને હાનિરૂપ નીવડે છે. આવા માણસેામાંથીજ માનવ નિષ્ફળતા જન્મે છે."

તમે માનસશાસ્ત્રના અનેક પેાથાઓ વાંચશેા પણ આવું માર્મિક (significant) વાકય તમને મળવાનું નથી. એકનું એક પીંજણ મને પસંદ નથી પણ એડલરનું વાકય છાતી પર કેાતરી રાખવા જેવું હેાવાથી તે હું ફરી નેાંધુ છું.

"જે સખસ પેાતાના મિત્રોમાં રસ લેતેા નથી તેને જીવનમાં વધારેમાં વધારે હાડમારી નડે છે અને તે બીજાઓને હાનિરૂપ નીવડે છે. આવા માણસેામાંથીજ માનવ નિષ્ફળતા જન્મે છે."

ન્યુયેાર્ક યુનીવર્સિટીમાં હું ટૂંકી વાર્તા લખવાની પદ્ધતિ શીખવા જતેા હતેા ત્યારે Collier's ના અધિપતિ અમારા વર્ગના શિક્ષક હતા. તેણે કહ્યું હતું કે "મારા ટેબલ પર આવતી થેાકબંધ વાર્તાઓમાંના થેાડાક વાકયેા પરથીજ લેખકને બીજા લેાકેા ગમે છે કે નહિ તે હું સમજી

જાણું છું. જો લેખકને લોકો ગમતા નહિ હોય તો લોકોને તેની વાર્તા પણ ગમવાની નથી."

વાર્તા લખવાની કલા વિષે વિવેચન કરતાં આ જમાનાખાધેલ અધિપતિએ બે વાર થોભીને અમને કહ્યું હતું કે "ધર્મગુરૂ તમને કહે છે તેજ વાત હું તમને કહું છું. પણ યાદ રાખજો કે તમારે ફતેહમંદ વાર્તા લેખક થવું હોય તો તમારે બીજા લોકોમાં રસ લેવોજ પડશે."

ફક્ત વાર્તા લખવા માટે આ નિયમ સાચો હોય તો આપણા રોજના સામાજીક વહેવારમાં તો તે હજાર ગણો સાચો હોવો જોઇએ.

જાદુગરોના રાજા હોવર્ડ થર્સ્ટનને બ્રોડવેમાં છેલ્લા ખેલ કર્યા ત્યારે એક દિવસ હું તેના ડ્રેસીંગ રૂમમાં ગયો હતો. ચાળીસ વરસ સુધી જાદુ અને નજરબંધીના ખેલો કરીને આ માણસે પ્રેક્ષકોને છક કરી નાખ્યા હતા. ૬ કરોડથી વધારે માણસોએ તેના જાદુના ખેલ જોયા હતા અને તેમાંથી તેણે લગભગ ૨૦ લાખ ડોલરનો નફો મેળવ્યો હતો.

મેં થર્સ્ટનને તેના વિજયની ચાવી મને બતાવવાની અરજ કરી. બાળપણમાં તે ઘરમાંથી નાસી ગયો હતો—તેને નિશાળમાં ભણવાની તક મળી ન હતી—તેણે ભીખ પણ માગી હતી—મહામુસીબતે તે રેલ્વે સ્ટેશનોના નામના પાટીઆ જોઇને વાંચતાં શીખ્યો હતો.

ત્યારે શું તે જાદુ વિદ્યાનો કુદરતી ઉસ્તાદ હતો ? નહિ. તેણે મને કહ્યું હતું કે જાદુઈ વિદ્યા વિષે કુડીબંધ ગ્રંથો લખાયા હતા અને ઘણા જણા તેની પેઠેજ જાદુના ખેલ કરી જાણતા હતા. પણ તેનામાં બે ગુણ હતા જે બીજામાં ન્હોતા: પહેલો ગુણ એ કે તેનામાં તખ્તા પરથી પોતાનું વ્યક્તિત્વ (personality) પૂર બહારમાં બતાવવાની શક્તિ હતી. તે ઈનસાનની ખાસીઅતનો જાણકાર હતો. તે જે કંઈ કરતો—તેની પ્રત્યેક હીલચાલ, તેના દરેક ઉચ્ચાર, તેની આંખના ઈસારા, તેના ભવાંનું નૃત્ય, વિગેરે દરેક ચીજનું તે અગાઉથી કાળજીભર્યું રીહર્સલ કરતો અને કઈ પળે કયું કામ કરવું તે તે નક્કી કરી રાખતો. પણ એ બધાં ઉપરાંત થર્સ્ટનને લોકોમાં ખરા જીગરનો રસ હતો. તેણે મને કહ્યું હતું કે ઘણા જાદુગરો પ્રેક્ષકો તરફ તુચ્છકારથી જોઇને મનમાં વિચાર કરે છે:

" આ ભોળા ભટાકોના ટોળાને હું આબાદ બેવકૂફ બનાવીશ." થર્સ્ટનની રીત જુદીજ હતી. તે તખ્તા પર જતી વખતે મનમાં વિચાર કરતો: " હું મારા ખેલ જોવા આવનારા પ્રેક્ષકોનો આભારી છું. તેઓને લીધે હું મોજ કરી શકું છું. હું પણ તેઓને મારાથી બનતી ગમ્મત આપીશ."

તેણે મને કહ્યું હતું કે " મારા પ્રેક્ષકોને હું ચાહું છું " એવો ખ્યાલ કર્યા વિના હું કદિ પણ તખ્તા પર જતો નથી. તમે કહેશો કે હસવા જેવી વાત છે. ભલે, તમે ગમે તેમ ધારવાને મુખત્યાર છો. એક મહાન જાદુગરે પોતાની ફતેહની ચાવી વિષે મને જે કહ્યું હતું તે હું તમને કંઈ પણ મીઠું મરચું ભભરાવ્યા વિના કહું છું. પછી તમારે જે ધારવું હોય તે ધાર્યા કરો.

માદામ શુમેન હીંકે પણ આવીજ વાત કહી હતી. તેણીનું જીગર તૂટી ગયું હતું, તેણીને ભૂખમરો વેઠવો પડ્યો હતો, તેણી પર એટલી બધી આફતો આવી હતી કે એક વાર તેણીએ પોતાનો અને પોતાના બાળકોનો જાન લેવાની પણ કોશેષ કરી હતી: આવી આફતોમાંથી પસાર થયા પછી તેણી એક પ્રખ્યાત ગાનારી થવા પામી ત્યાં સુધી તેણીનો મુદ્રાલેખ એકજ હતો. તેણી મને વારંવાર કહેતી કે તેણીને બીજા લોકો અત્યંત પસંદ પડતા હોવાને લીધેજ તેણી વિજય મેળવી શકી હતી.

થીઓડોર રૂઝવેલ્ટની આશ્ચર્યજનક લોકપ્રિયતાનું કારણ પણ એજ હતું. તેના નોકરો પણ તેના પર રીઝ્યા હતા. તેનો હબસી નોકર (valet) જેમ્સ ઈ. એમોસ *Theodore Roosevelt, Hero to his Valet* નામના ગ્રંથમાં નીચેનો રસિક દાખલો ટાંકે છે:

" મારી પત્નિએ એક વાર પ્રેસીડંટને બોબ વ્હાઈટ (bob white) વિષે પૂછ્યું. તેણીએ કદી બોબ વ્હાઈટ જોયો ન્હોતો એટલે પ્રેસીડંટે તેણી સમક્ષ તેનું સંપુર્ણ વર્ણન કર્યું. થોડા વખત પછી ટેલીફોનની ઘંટી વાગી. મારી પત્નિ ફોન પર ગઈ. મી. રૂઝવેલ્ટ પોતેજ વાત કરતા હતા. તેમણે મારી પત્નિને કહ્યું કે ' તમારી બારીની બહાર નજર કરશો તો બોબ વ્હાઈટ માલુમ પડશે.' આવી નજીવી ચીજો પર ધ્યાન આપવાનો મી. રૂઝવેલ્ટમાં ખાસ ગુણ હતો. અમે ઘરમાં નહિ હોઇએ

તો પણ ત્યાંથી પસાર થતાં તે 'ઓ......એની......ઓ......જેમ્સ' એમ બોલતા જતા."

આવા માણસને નોકરો ચાહે તેમાં કંઈ નવાઈ છે? આવા માણસને કોણ નહિ ચાહે?

એક વાર પ્રેસીડંટ ટાફ્ટ અને મીસીસ ટાફ્ટની ગેરહાજરીમાં રૂઝવેલ્ટ વ્હાઈટ હાઉસમાં આવ્યા ત્યારે તેણે વ્હાઈટ હાઉસના નાનાથી મોટા બધા નોકરોને તેઓને નામે બોલાવીને તેઓની ખબરઅંતર પુછી હતી. રાજમહેલમાં ઝાડુ વાળનારીઓને પણ મી. રૂઝવેલ્ટ ભુલી ગયા ન હતા.

આરચીબટ લખે છે કે "કીચન મેડ (kitchen maid) એલીસને જોઈને હજી પણ તેણી corn bread બનાવે છે કે નહિ તેની તેમણે પુછપરછ કરી. એલીસે કહ્યું કે કોઈ વાર તે corn bread બનાવે છે પણ મોટા લોકો તે ખાતા નથી."

"એ લોકોને એના સ્વાદની ખબર નહિ હોય. હું પ્રેસીડંટને બીજી વાર મળીશ ત્યારે એ વાત કરીશ" મી. રૂઝવેલ્ટે કહ્યું.

"આ શબ્દો સાંભળતાં એલીસની છાતી ગજગજ ફુલી ગઈ. તેણી એક પ્લેટમાં રોટલાનો ટુકડો લઈ આવી અને મી. રૂઝવેલ્ટ તે ખાતા ખાતા બધા નોકરોની વિદાય લઈ પોતાની ઓફીસમાં ગયા.

"ભૂતકાલમાં તે બધા નોકરોને બોલાવતા તેમજ અત્યારે પણ બોલાવતા. હજી પણ નોકરો માંહોમાંહે આ બનાવ યાદ કરે છે અને ઈક હુવરે તો આંખમાં આંસુ લાવી કહ્યું હતું, કે બે વરસમાં સૌથી સુખી ઘડી આજની હતી. આવા સુખને બદલે મને કોઈ સો ડોલર આપે તો તે મને જોઇતા નથી."

બીજા લોકોની મુશ્કેલીઓમાં તીક્ષ્ણ રસ લેવાની વૃત્તિને લીધે ડૉ. ચાર્લ્સ ડબલ્યુ. ઈલીઅટ એક મહાન યુનીવર્સિટીના દાયકાઓ સુધી વડા રહ્યા હતા. અમેરીકાની સીવીલ વૉર પૂરી થયા પછી ચોથે વરસે ડૉ. ચાર્લ્સ ઈલીઅટ હારવર્ડ યુનીવર્સિટીના પ્રમુખ નીમાયા હતા અને એ માનવંત ઓધ્ધો તેમણે ૧૯૧૦ ના સાલ સુધી ભોગવ્યો હતો. ડૉ.

ઈલીઅટની કામ કરવાની પદ્ધતિનો એક રસિક દાખલો આપણે અત્રે નોંધીશું. એક દિવસ એક નવો વિદ્યાર્થી એલ. આર. જી. ક્રેન્ડન વિદ્યાર્થીઓના "લોન ફંડ"માંથી ૫૦ ડોલર ઉધાર માગવા પ્રમુખની ઓફીસમાં ગયો. લોન મંજુર થઈ. મી. ક્રેન્ડન કહે છે કે "હું ડૉ. ઈલીઅટનો દિલોજાન આભાર માની વિદાય થતો હતો તેટલામાં તેમણે મને ખુરશી પર બેસવા કહ્યું અને મારી ભારી અજાયબી વચ્ચે મને કહ્યું કે "મને ખબર મળી છે કે તમે જાતેજ રાંધી ખાઓ છો. જો તમને બરાબર રાંધતા આવડતું હોય તો ઘણી સારી વાત છે. હું કોલેજમાં હતો ત્યારે એમજ કરતો હતો. તમે કદિ veal loaf બનાવો છો કે?" અને પછી તેમણે મને veal loaf કેવી રીતે બનાવવો તેની વિગતવાર સમજ પાડી."

અંગત અનુભવ પરથી મને માલુમ પડ્યું છે, કે ઘણા મોટા માણસોમાં પણ જો આપણે રસ લઈએ તો તેઓનો સહકાર આપણે સહેલાઈથી મેળવી શકીએ. હું એક દાખલો ટાંકીશ.

વરસો પહેલાં કલા (art) અને વિજ્ઞાન (science) ના બ્રુકલીન ઈનસ્ટીટ્યુટમાં હું વાર્તા લખવાની કલાનો વર્ગ ચલાવતો હતો. કેથલીન નોરીસ, ફેની હર્સ્ટ, ઈડા ટારબેલ, આલબર્ટ પેસન ટરહન, રૂપર્ટ હ્યુઝસ અને બીજા નામાંકિત ગ્રંથકારો બ્રુકલીનમાં આવીને અમને પોતાના અનુભવનો લાભ આપે એવી અમારી ઈચ્છા હતી. આથી અમે તેઓ પર લખ્યું કે અમે તેઓના ગ્રંથોના પ્રશંસક છીએ, તેઓની વાર્તાઓમાં અત્યંત ઉલટ લઈએ છીએ અને તેઓની ફતેહનો ભેદ જાણવા તથા તેઓની સલાહ મેળવવાને અમે આતુર છીએ.

દરેક પત્ર પર આશરે દોઢસો વિદ્યાર્થીઓએ સહી કરી હતી. અમે તેઓને જણાવ્યું કે તેઓ ઘણા રોકાયલા રહે છે એટલે તેઓ ભાષણ તૈયાર કરવાનો વખત મેળવી ન શકે તે અમે જાણીએ છીએ. આથી તેઓની વાર્તાઓ અને તેઓની વાર્તા લખવાની પદ્ધતિ સંબંધી એક સવાલ પત્રક તૈયાર કરી અમારા સવાલનો જવાબ આપવાની અમે તેઓને વિનંતી કરી. પરિણામ શું આવ્યું? તેઓને અમારો પત્ર ગમી ગયો.

આવો પત્ર કોને નહિ ગમે ? તેઓ પોતાની રાજીખુશીથી બ્રુકલીન આવ્યા અને અમને જોઈતી મદદ આપી ગયા.

આજ પધ્ધતિથી થીઓડોર રૂઝવેલ્ટના પ્રધાન મંડળના નાણા ખાતાના સેક્રેટરી લેસ્લી એમ. શૉ, ટાફ્ટની કેબીનેટના એટરની જનરલ જ્યોર્જ ડબલ્યુ. વીકરશામ, વીલીઅમ જેનીંગ્સ બ્રીયાં, ફ્રેન્કલીન ડી. રૂઝવેલ્ટ અને બીજા નામાંકિત માણસોને "જાહેર વકતૃત્વ" (public speaking) ના મારા વર્ગ સમક્ષ પોતાનો અનુભવ રજુ કરવા માટે બોલાવવામાં મને ફતેહ મળી હતી.

તાઈ તંબોલી, નાના યા મોટા બધાને પોતાની પ્રશંસા કરનારા માણસો ગમે છે. રાજાઓ પણ આ વાતમાં અપવાદ રૂપ નથી. જર્મન કઈસરનો દાખલો લ્યો. છેલ્લા વિશ્વવ્યાપી યુદ્ધ (World War) ની છેવટે આખી દુનિયાએ તેના પર ફીટકાર અને ધિક્કાર વરસાવ્યો હતો. તે પોતાનો જાન બચાવવા હોલાંડમાં નાસી ગયો ત્યારે તેની પ્રજા પણ ફરી બેઠી હતી. લોકોનો તેના પરનો ધિક્કાર એટલો બધો કાતિલ હતો કે તેના શરીરના ટૂકડે ટૂકડા કરી નાખવામાં આવ્યા હોત અથવા તેને જીવતો બાળી નાખવામાં આવત તો લાખો માણસો રાજી થાત. ઝનુની ધિક્કારથી સળગતા આવા વાતાવરણમાં એક નાના છોકરાએ પ્રમાણિકપણે કઈસર પર એક સાદો પણ માયાળુ લાગણીથી ચમકતો પત્ર લખ્યો. એ નાના છોકરાએ પોતાના પત્રમાં જણાવ્યું કે બીજાઓ ગમે તે ધારે પણ હું તો વીલહેમને મારા શહેનશાહ તરિકે હંમેશા ચાહીશ. આ પત્રની કઈસરના હૃદય પર ઉંડી અસર થઈ. તેણે એ છોકરાને મળવા બોલાવ્યો. તે કઈસરને મળવા ગયો. સાથે તેની મા પણ ગઈ, અને કઈસરે એ છોકરાની મા સાથે શાદી કરી. એ નાના છોકરાએ મિત્રોના દીલ જીતવાના પુસ્તકો વાંચ્યા ન્હોતા. તેને કોઈ પુસ્તક વાંચવાની જરૂરજ ન્હોતી. આંતરિક પ્રેરણાથી તે પારકાના દીલ જીતવાની કલા જાણતો હતો.

જો આપણે મિત્રો બનાવવા હોય તો બીજાઓની સેવા બજાવતાં આપણે શીખવું જોઇએ. આ કામ માટે વખત, શક્તિ, નિઃસ્વાર્થતા અને વિચારવંતપણાની જરૂર છે. ડ્યુક ઓફ વીંડસર જ્યારે પ્રીન્સ ઓફ

વેલ્સ હતા ત્યારે તેમને દક્ષીણ અમેરિકા મોકલવાનું નક્કી થયું હતું. દક્ષીણ અમેરિકાના લોકોની ભાષામાંજ તેઓ સાથે વાત કરી શકાય તે માટે રાજકુમારે મુસાફરીએ જવા પહેલાં સ્પેનીશ ભાષાનો અભ્યાસ કર્યો હતો અને દક્ષીણ અમેરિકાની પ્રજા તે માટે તેમના પર ફીદા થઈ ગઈ હતી.

ઘણા વરસોથી મેં મારા મિત્રોના જન્મ દિવસો શોધી કાઢવાનો નિયમ રાખ્યો છે. મને જ્યોતિષ પર બહુ વિશ્વાસ નથી છતાં જન્મ દિવસને માણસના ચારિત્ર્ય અથવા નસીબ સાથે કંઈ સંબંધ હશે? એવો સવાલ પૂછી હું મારા મિત્રની જન્મગાંઠની તારીખ જાણી લઉં છું. કોઈ ૨૪મી નવેમ્બરે પોતાનો જન્મ થવાની વાત કરે તો તેની હાજરીમાં હું મનમાંજ એ તારીખ ગણગણ્યા કરૂં છું અને તેની પીઠ ફરતાંની સાથે તે ડાયરીમાં નોંધી લઉં છું. આ ટેવને લીધે મારા બધા મિત્રોની જન્મગાંઠ મારા કેલેંડરના પાનાં પર નોંધાયલી રહે છે. અને મારા દરેક મિત્રની સાલગ્રેહને દિને તેના પર મારી મુબારકબાદીનો તાર અથવા પત્ર રવાના થાય છે. આમ થવાથી મારા મિત્રોમાં કેવી ખુશાલી ઉપજતી હશે! તેઓ એમજ માને છે કે મારી યાદદાસ્ત શક્તિની જોડીજ નથી.

મિત્રો બનાવવા હોય તો આપણે લોકોને આનંદ અને ઉત્સાહથી આવકાર આપવો જોઈએ. કોઈ તમને ટેલીફોનપર બોલાવે ત્યારે "હલ્લો" શબ્દ પણ એવી રીતે ઉચ્ચારવો જોઈએ કે જેથી તમને સામા માણસ સાથે વાત કરતાં આનંદ થયો છે એવો સામાને ભાસ થાય. ન્યુયોર્ક ટેલીફોન કંપની પોતાની ઓપરેટરોને તાલીમ આપવાની એક શાળા ચલાવે છે જેમાં "નંબર પ્લીઈઝ" એવા સ્વરથી બોલવાની તાલીમ આપવામાં આવે છે કે જેથી ઘરાક એમ સમજે કે તેને "ગુડ મોરનીંગ" ઇચ્છવામાં આવી છે. તમે પણ આવતી કાલથી ટેલીફોન પર આવાજ સ્વરથી વાત કરવાનો નિયમ રાખજો.

પણ કોઈ સવાલ પૂછશે કે વેપાર ધંધામાં આવી ફીલસુફી કામ લાગે ખરી? હું આ સવાલનો હકારમાં જવાબ આપી કુડીબંધ દાખલા ટાંકવાને તૈયાર છું. પણ વખત બચાવવા માટે ફક્ત બેજ દાખલા ટાંકીશ.

ન્યુયોર્ક શહેરની એક મોટી બેંકમાં કામ કરતા ચાર્લ્સ આર. વોલ્ટર્સને ચોક્કસ કોરપોરેશન સંબંધી ખાનગી રિપોર્ટ તૈયાર કરવાનું સોંપવામાં આવ્યું હતું. તેને જે હકીકતો તાકીદે જોઈતી હતી તે એકજ માણસ જાણતો હતો. તે એક મોટી કંપનીનો વડો હતો. મી. વોલ્ટર્સ તેને મળવા ગયો. મી. વોલ્ટર્સ તેની ઓફીસમાં દાખલ થયો કે તરત એક જુવાન સ્ત્રીએ બારણામાંથી ડોકિયું કરી તે કંપનીના વડાને જણાવ્યું કે આજે તેણીને કંઈ સ્ટેમ્પ મળ્યા નથી.

"મારા બાર વરસના બુચા માટે હું સ્ટેમ્પ ભેગા કરૂં છું." તેણે મી. વોલ્ટર્સ સમક્ષ ખુલાસો કર્યો.

મી. વોલ્ટર્સે તે પછી પોતાની મુલાકાતનો હેતુ જણાવી સવાલો પૂછ્વા માંડ્યા. પેલા માણસે અચોકસ, ઉડાવનારા જવાબ આપી કાસળ પતાવવાની કોશેષ કરી. તે ખરી હકીકત કહેવાને નારાજ હતો. મુલાકાત ટુંક વખતમાં પુરી થઈ. મી. વોલ્ટર્સને કંઈજ જાણવાનું મળ્યું નહિ.

ત્યાર પછીની વાતનું વર્ણન કરતાં મી. વોલ્ટર્સે મારા વર્ગમાં જણાવ્યું હતુંઃ "હું ખુલ્લા દીલથી કબુલ કરૂં છું કે શું કરવું તે મને સુઝતું ન હતું. ત્યાર પછી મને તેની સેક્રેટરીની વાત યાદ આવી. સ્ટેમ્પ—બાર વરસનો છોકરો !......અમારી બેંકનું પરદેશખાતું પણ દેશદેશાવરના સ્ટેમ્પ ભેગા કરતું હતું તેની મને યાદ આવી.

"બીજે દિવસે આ માણસની ઓફીસમાં જઈ મેં સંદેશો કહેવડાવ્યો કે હું તેના નાના છોકરા માટે થોડાક સ્ટેમ્પ લાવ્યો છું. તમે શું ધારો છો ? તેણે મને તરત પોતાના રૂમમાં બોલાવી વ્હાલથી મારી સાથે શેકહેંડ કરી. "ઓહ ! મારા જ્યોર્જને આ સ્ટેમ્પ બહુજ ગમશે—અરે, આ સ્ટેમ્પ તો ઘણાજ કિમતી છે." સ્ટેમ્પ તપાસતાં તે ખુશખુશ થઈ ગયો. અરધો કલાક અમે સ્ટેમ્પની વાત કરી. તેણે મને પોતાના નાના બુચાનો ફોટો બતાવ્યો. અને ત્યાર પછી મારા પૂછ્યાગાછ્યા વિનાજ તેણે એક કલાક સુધી વાત કરી મને જોઈતી સઘળી હકીકતો આપી. તે જે જાણતો હતો તે કહ્યા પછી તેણે પોતાના હાથ નીચેના માણસોને બોલાવી પરપૂછ કરી—પોતાના સાથીઓને ફોન કરી વિગત મેળવી. હકીકતો, આંકડાઓ, રિપોર્ટો, પત્રવહેવાર વિ. મારી તહેનાતમાં

રજુ કર્યો. પત્રકારોની ભાષામાં કહું તો મોટો ધડાકો કરવાની અજબ જેવી ખબર મને મળી ગઈ."

હવે બીજો કીસ્સો સાંભળો.

ફીલાડેલફીઆના સી. એમ. નેફ્લે (જુનીઅર) એક મોટી ચેન-સ્ટોર (chain-store) કંપનીને વરસો થયા કોલસા વેચવાની કોશેષ કરી હતી. પણ કંપનીએ ગામની બહારના એક વેપારી પાસેથીજ કોલસા ખરીદવાનું ચાલુ રાખ્યું ને એ કોલસાના ગાડાં નેફ્લની ઓફીસની પાસેથીજ પસાર થતા તે જોઇને તેના ગુસ્સાનો પાર રહેતો નહિ. એક વાર તેણે મારા વર્ગમાં "ચેઈન-સ્ટોર્સ"ને ધિક્કારી કાઢી પોતાના પેટની વરાળ બહાર કાઢી: "આ સ્ટોર દેશ માટે શ્રાપરૂપ છે."

મેં તેને નવી રીત અજમાવવાની સૂચના કરી. ટુંકમાં વાત એમ છે કે અમે અમારા વર્ગમાં "ચેન-સ્ટોરનો ફેલાવો દેશને લાભ કરતાં વધારે નુકસાન કરે છે," એ વિષય પર ચર્ચા ગોઠવી.

નેફ્લે મારી સૂચનાથી આ દરખાસ્તની વિરૂદ્ધ પડવાનું માથે લીધું. આવી ગોઠવણ થયા પછી જે કંપનીને તે ધિક્કારતો હતો તેના કારોબારી પાસે તે ગયો અને કહ્યું: "હું તમને કોલસા વેચવા આવ્યો નથી પણ તમારી મહેરબાની માગવા આવ્યો છું." પછી તેણે અમારા વર્ગમાં થનારા વાદવિવાદની વાત કરી. "હું ચેન-સ્ટોરથી પ્રજાને લાભ થાય છે એમ પૂરવાર કરવા માગું છું. મને જોઈતી માહિતી તમારા સિવાય બીજા કોઈ પાસેથી મળી શકે તેમ નથી. આ ચર્ચામાં જીત મેળવવાને હું આતુર છું એટલે તમે મને મદદ કરશો તો હું તમારો ઘણોજ આભારી થઈશ."

પછી શું થયું?

મી. નેફ્લનેજ પોતાની વાત પૂરી કરવા દો:

"ફક્ત એકજ મીનીટમાં વાત પતાવવાની શરતે આ માણસે મને મુલાકાત આપી હતી. મેં મારી વાત જણાવ્યા પછી તેણે મને ખુરશી પર બેસાડી મારી સાથે ૧ કલાક ને ૪૭ મીનીટ સુધી વાત કરી. તેણે ચેન-સ્ટોર વિષે પુસ્તક લખનાર બીજા કારભારીને બોલાવ્યો. નેશનલ

ચેન-સ્ટોર એસોસીએશન પર પત્ર લખી તેણે આ વિષય પર થયલા વાદવિવાદની નકલ મને મેળવી આપી. તે ચેન-સ્ટોર માણુસજાતની ખરી સેવા બજાવે છે એમ માને છે. તે માણુસજાત માટે જે કામ કરી રહ્યો છે તે માટે મગરૂર છે. વાત કરતાં તેની આંખો આનંદથી ચમકી રહી અને મારે કબૂલ કરવું જોઇએ કે તેણે મારી સમક્ષ એવી હકીકત રજુ કરી કે જેનો મને સ્વપને પણ ખ્યાલ ન્હોતો. તેણે મારી આખી મનોદશાજ પલટી નાખી.

"વાત પૂરી થયા પછી તે મને બારણા સુધી વળાવવા આવ્યો, મારા ખભા પર હાથ મૂકી તેણે મને ચર્ચામાં ફતેહ ઇચ્છી અને ચર્ચાનું પરિણામ જાણવા માટે તેને પાછળથી મળવાની અરજ કરી. છેવટે તેણે મને કહ્યું : "વસંત રૂતુમાં મને મળી જજો. હું તમારી પાસેથી થોડીક ખરીદી કરવા માગું છું."

"મારે માટે તો આ ચમત્કાર હતો. આ માણુસ અત્યારે મારી અરજ વિના મારી પાસે કોલસા ખરીદવા તૈયાર થયો હતો. દશ વરસ સુધી હું તેને મારા સ્વાર્થની વાત કરત તો કંઈ ન વળત. પણ તેના સ્વાર્થની. ફક્ત બે કલાક વાત કરવાથી મારી ધારણા સફળ થઈ ગઈ.

મી. નેફલે કંઈ નવું સત્ય શોધી કાઢયું નથી. ઈ. સ. પૂર્વે સો વરસની વાતપર એક રોમન કવિ પબ્લીઅસ સાઈરસે કહ્યું હતું કે "બીજા આપણામાં રસ લે ત્યારેજ આપણે તેઓમાં રસ લઇએ છીએ."

એટલે જો તમે લોકોમાં માનીતા થવા માગતા હો તો પહેલો નિયમ આ છે:

બીજા લોકોમાં ખરા દીલથી રસ લેતા થાઓ.

જો તમે વધારે આનંદકારી વ્યક્તિત્વ ખીલવીને માનવીઓને રીઝવવાની કુશળતા મેળવવા માગતા હો તો હું તમને ડૉ. હેન્રી લીંકની *The Return to Religion* નામની ચોપડી વાંચવાની ભલામણ કરૂં છું. મથાળું વાંચીને ભડકી ના જતા. એમાં કંઈ ડાહી ડાહી વાતો કરવામાં આવી નથી પણ વ્યક્તિગત મુશ્કેલીઓ

(personality problems) ઉકેલવામાં ૩૦૦૦ માણુસોને મદદ કરનાર એક જાણીતા માનસશાસ્ત્રીએ આ પુસ્તક લખ્યું છે. ડૉ. લીંકે મને કહ્યું હતું કે આ પુસ્તકનું નામ *How to Develop Your Personality* પણુ રાખી શકાત. તેમાં વ્યક્તિત્વ ખીલવવાની કલા વર્ણવવામાં આવી છે અને તેનેા અભ્યાસ કરી તમે તે પ્રમાણે વર્તશેા તેા માણુસોના જીગર જીતવાની તમારી શક્તિમાં ખચીતજ વધારેા થશે.

પ્રકરણ ૨ જું.

હાસ્યનું જાદુ.



થોડા વખત પર ન્યુયોર્કમાં એક ડીનર પાર્ટીમાં હું મહેમાન હતો. બીજા મહેમાનોમાં એક સ્ત્રી હતી જેને મોટો વારસો મળ્યો હતો અને તે દરેક જણ પર પોતાના આકર્ષણની છાપ પાડવાને આતુર હતી. આ સ્ત્રીએ મોંઘી કિમ્મતનાં હીરામોતીના અલંકારો પહેર્યા હતા. પણ પોતાના ચહેરાને આકર્ષક બનાવવાનુંજ તે ભૂલી ગઈ હતી. તેણીના ચહેરા પર સ્વાર્થ અને ચીડીઆપણાની છટા હતી. શરીરપરના વસ્ત્રો અને અલંકારોના આકર્ષણ કરતાં ચહેરાનું આકર્ષણ વધારે અગત્યનું છે એ બીનાનું તેણીને ભાન ન હતું. તમારી પત્ની નવી સાડી યા બ્લાઉઝની માગણી કરે ત્યારે આ વાત યાદ રાખવા જેવી છે.

ચાર્લ્સ શ્વેબે મને કહ્યું હતું કે તેના હાસ્યની કિમ્મત દશ લાખ ડોલરની છે. અને તેની વાત સાચી હતી. કારણ કે શ્વેબનું વ્યક્તિત્વ, તેની મોહકતા, લોકોને આકર્ષવાની તેની શક્તિ તેની અસાધારણ ફતેહ માટે કારણભૂત હતાં. તેના મોહક વ્યક્તિત્વમાં સૌથી વધારે આકર્ષક તેનું જાદુભર્યું હાસ્ય હતું.

એક દિવસ મેં મોરીસ શેવાલીઅર સાથે થોડાક કલાક ગાળ્યા હતા. હું ખુલ્લા દીલથી કહું છું કે આ ઓછાબોલા ગંભીર માણસને જોઇને હું નિરાશ થયો. મારી ધારણા કરતાં તે જુદોજ માલુમ પડ્યો: પણ તે હસ્યો અને તે હસતાની સાથે જાણે આકાશમાંના કાળાં વાદળાં વીખરાઈ ગયાં હોય અને તેજસ્વી આફતાબ પ્રકાશી રહ્યો હોય એવો

મને ભાસ થયો. જો મોરીસ શેવાલીઅરના હાસ્યમાં જાદુ ન હોત તો બનવા જોગ છે કે તે પારીસમાં તેના ભાઈ અને બાપ સાથે સુથારનો ધંધો કરતો હોત !

શબ્દો કરતાં કાર્યો ઘણા અસરકારક નીવડે છે. એક માણસનું હાસ્ય સામા માણસને કહે છેઃ "તમે મને ગમો છો. તમને જોઈને હું સુખી થાઉં છું. તમને મળવાથી મને આનંદ થયો છે."

આજ કારણસર કૂતરાઓ લોકપ્રિય બને છે. તેઓ આપણને મળવાથી એટલા બધા હરખાઈ જાય છે કે કૂદી કૂદીને આપણા હાથ ચાટવા આવે છે. કુદરતી રીતેજ આપણે કૂતરાઓને ચાહીએ છીએ.

કમનનું હાસ્ય—ન છૂટકે કરેલું હાસ્ય અસરકારક નીવડે કે? નહિ. કોઈ આવા હાસ્યથી છેતરાતું નથી. આપણે જાણી જઈએ છીએ કે એ બનાવટી હાસ્ય છે અને આવી રીતે કમનનું હસનાર પર આપણને ચીઢ ચઢે છે. હું કુદરતી હાસ્ય, જીગરના ઉંડાણમાંથી ઉત્પન્ન થતા હાસ્યની વાત કરૂં છું કે જેની વેપારી બજારમાં પણ મોટી કિમ્મત અંકાય છે.

ન્યુયોર્કના એક મોટા સ્ટોરના મેનેજરે મને કહ્યું હતું કે એક ગંભીર ડાચાના ફીલસુફને નોકરીએ રાખવાને બદલે અધકચરી કેળવણી પામેલી પણ મોહક હાસ્યવાળી રમણીને નોકરીએ રાખવાનું હું વધારે પસંદ કરીશ.

યુનાઇટેડ સ્ટેટસની એક ગંજાવર રબર કંપનીના ડીરેક્ટરોની બોર્ડના પ્રમુખે મને કહ્યું હતું કે જે માણસ પોતાના કામમાં આનંદ માનતો નથી તે કોઈ પણ કામમાં ફતેહમંદ થતો નથી. "સખત મહેનત" કરનારાઓ ફતેહમંદ થાય છે એ જરીપુરાણી વાતમાં આ ઉદ્યોગપતિને વિશ્વાસ નથી. તેણે કહ્યું હતુંઃ "મેં એવા માણસો જોયા છે કે જેઓ હસી રમીને ધંધો કરતાં ફતેહમંદ થયા હતા. પાછળથી એજ માણસો સખત મહેનત કરવા લાગ્યા ત્યારે તેઓનો ઉત્સાહ ઉડી ગયો—કામ કરવામાં તેઓને આનંદ રહ્યો નહિ અને તેઓ નિષ્ફળ નીવડ્યા."

બીજાઓ તમને મઝા આપે એવી તમે આશા રાખતા હો તો બીજાઓને તમારે આનંદ આપવો જોઈએ.

મેં હજારો વેપારીઓને દર કલાકે કોઈના તરફ હસવાની ટેવ એક અઠવાડીયું અજમાવી જોયા પછી તેનું પરિણામ જણાવવાની અરજ કરી હતી. તમે આ અખતરાનું પરિણામ શું ધારો છો ? ન્યુયોર્ક કર્બ એક્ષચેંજના એક સભ્ય વીલીઅમ બી. સ્ટેનહાર્ટનો નીચેનો પત્ર વાંચો:

"મને પરણ્યાને અઢાર વરસ થયા. પણ સવારે જાગ્યા પછી હું ધંધાપર જાઉં ત્યાં સુધીમાં ભાગ્યેજ મારી પત્નીને જોઈ હું હસ્યો હોઈશ યા તેની સાથે થોડીક વાત કરી હોય. બ્રોડવેમાં ભાગ્યેજ કોઈ મારા જેવો દીવેલીઆ ડાચાનો વેપારી હશે.

"તમે મને એક અઠવાડીયું હાસ્યનું જાદુ અજમાવવાની સલાહ આપી તેને બીજે દિવસે સવારે આઈનામાં મ્હો જોઈને મારા વાળ હોળતા મેં ગંભીરતા તજી દઈ હસવાનો ઠરાવ કર્યો. નાસ્તાના ટેબલપર જતાંજ "ગુડ મોર્નીંગ" કહી મારી પત્નિ તરફ જોઈ મેં સ્મિત કર્યું.

"તમે મને ચેતવણી આપી હતી કે તેણી મારૂં હાસ્ય જોઇ અજબ થશે. નહિ. તમારી ધારણા કરતાં પરિણામ વધારે સારૂં આવ્યું. તેણી મને હસતો જોઇને છક્ક થઈ ગઈ—તેણીને ગોયા એક જાતનો આંચકો લાગ્યો. હવે પછી હંમેશા હસમુખા રહેવાની મેં મારી પત્નીને ખાત્રી આપી અને આ વચન હું બે મહિનાથી પાળું છું.

"મારી આવી બદલાયલી વલણથી છેલ્લા બે મહિનામાં અમારો સંસાર વધારે સુખી થયો છે.

"હવે ઘરમાંથી ઓફીસમાં જતાં હું લીફ્ટ ચલાવનાર છોકરાને "ગુડ મોર્નીંગ" કરી હસું છું. દરવાનને જોતા હું તેનો સ્મિતથી સત્કાર કરૂં છું. રસ્તામાં પૈસા વટાવતાં હું કેશીઅર તરફ જોઈ હસું છું. કર્બ એક્ષચેંજમાં ઉભો રહી હું બધા માણસો તરફ જોઇ સ્મિત કરૂં છું કે જેઓએ કદિ મને હસતો જોયો ન્હોતો.

"તરતજ બધા મારા તરફ જોઈ વળતું હસવા લાગ્યા. મારી પાસે ફરિયાદ રજુ કરવા આવનારની વાત હું હસતાં હસતાં સાંભળું છું. અને સહેલાઈથી તેઓની ફરીઆદનો નીવેડો આવી જાય છે. હાસ્યથી મારી આવક ઘણી વધવા પામી છે એવો મારો અનુભવ છે.

"અમારી ઓફીસમાં એક બીજો દલાલ પણ ધંધો કરે છે. તેના કારકુનોમાં એક હસમુખો જુવાન છે. મારા જીવનમાં થયેલા ફેરફારથી હું એટલો બધો ગેલમાં આવી ગયો કે મેં તે જુવાનને મારી નવી ફીલસુફીની વાત કરી. તેણે તે પછી એકરાર કર્યો કે પહેલાં તે મને સખત હૈયાનો માણસ સમજતો હતો પણ હવે તેનો મત બદલાયો છે અને હું હસું છું ત્યારે તેને એમ લાગે છે કે હું લાગણીવાળો માણસ છું.

"હવે કોઈની નિંદા કરવાનું પણ મેં છોડી દીધું છે. કોઈને વખોડવાને બદલે હું તેની તારીફ કરૂં છું. મેં મારા સ્વાર્થની વાત પડતી મૂકી બીજાનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજવાની કોશેષ કરવા માંડી છે, અને તેથી મારા જીવનમાં મોટો ફેરફાર થવા પામ્યો છે. હવે હું પહેલા કરતાં તદન જુદોજ માણસ બની ગયો છું. મારૂં સુખ વધ્યું છે, મારી આવક વધી છે, મારા મિત્રો વધ્યા છે અને જીવનને સાર્થક બનાવવા માટે આજ ચીજો કિમતી છે."

શેર બજારમાં શેરોની લેવેચ કરનારા ૧૦૦ માંથી ૯૯ જણા નિષ્ફળ જાય છે. આવા એક ગણત્રીબાજ અને દુનીઆદારી સમજનારા માણસે ઉપલો પત્ર લખ્યો છે તે યાદ રાખજો.

શું કહો છો? તમને હસવાનું મન થતું નથી? કંઈ ફીકર નહિ. નહિ હસાતું હોય તો બલજબરીથી હસતાં શીખો. જ્યારે તમે એકલા હો ત્યારે મ્હોડેથી સીસોટી વગાડો—કંઈ ગાયન ગાઓ. જાણે તમે સુખી હો એવી રીતે વર્તો. અને આવી લાગણીથી તમે સુખી થશો. હારવર્ડ યુનીવર્સીટીના પ્રો. વીલીઅમ જેમ્સ કહે છે:

"માણસ પોતાની લાગણી પ્રમાણે કામ કરે છે. પણ ખરૂં જોતાં લાગણી અને કાર્ય સાથે સાથેજ કામ કરે છે. કાર્ય ઇચ્છાશક્તિ

(will) ના સીધા અંકૂશ નીચે છે, લાગણી ઇચ્છા શક્તિને આધિન નથી એટલે કાર્યને નિયમિત કરવાથી લાગણી નિયમિત કરી શકાય છે."

"આ પરથી જણાશે કે જો ખુશમીજાજી ઉડી ગઈ હોય તો ખુશમીજાજ બનવાનો સોનેરી ઉપાય જાણે બધે ખુશમીજાજીજ છે એમ માનીને કામ કરવાનો છે.

દુનિયામાં દરેક જણને સુખ જોઇએ છે અને તે મેળવવાનો એકજ માર્ગ છે. આ માર્ગ વિચારો પર અંકૂશ રાખવાનો છે. બાહ્ય પરિસ્થિતિ પર સુખનો આધાર નથી. તેનો આધાર આંતર પરિસ્થિતિ (inner condition) પર રહેલો છે.

તમે કોણ છો, ક્યાં છો, શું કરો છો, તમારી પાસે શું છે, તેના પર તમારા સુખદુઃખનો આધાર નથી. તમારા સુખ યા દુઃખ તમારા વિચારને આભારી છે. દાખલા તરીકે, બે માણસ એકજ જગ્યાએ રહેતા હોય—એક સરખું કામ કરતા હોય—બન્નેની આવક અને પ્રતિષ્ઠા સરખી હોય છતાં એક સુખી જણાશે ને બીજો કંગાળ ! એમ શા માટે થતું હશે ? એમ થવાનું કારણ જુદીજુદી માનસિક વલણ છે. ચીનના સખત તાપમાં ફક્ત સાત સેંટના રોજથી કામ કરીને પસીનાથી રેબઝેબ થઈ જતા ચીના મજુરોમાં મેં, પાર્ક એવન્યુમાં માલુમ પડે છે, તેટલા સુખી ચહેરાઓ જોયા છે.

શેકસપીઅર કહે છે: "કોઈ ચીજ સારી યા ખરાબ નથી. વિચારજ તેને સારી યા માઠી બનાવે છે!"

એબ લીન્કને કહ્યું છે કે "ઘણા માણસો પોતે મનમાં વિચાર કરે તેટલાં સુખી થઈ શકે છે." તેની વાત તદન સાચી છે. થોડા વખત પર આ વાતની સચ્ચાઈ મેં નજરે નીહાળી હતી. હું ન્યુયોર્કમાં લોંગ આઇલૅંડના સ્ટેશન પર જતો હતો. મારી સામે ૩૦ થી ૪૦ લંગડા છોકરાઓ ઘોડીઓની મદદથી પગથીઆ ચઢવાનો પ્રયાસ કરતા હતા. એક છોકરાને ઉંચકીને ઉપર લઈ જવો પડ્યો હતો. પણ તેઓના હસમુખા ચહેરા અને તેઓની હસાહસ જોઇને મને આશ્ચર્ય ઉપજ્યું. આ છોકરાઓ પર દેખરેખ રાખનાર માણસને પુછતાં તેણે

જણાવ્યું કે "જ્યારે એક છોકરાને માલુમ પડે છે કે તે જીંદગી સુધી લુલેા યા લંગડેા રહેવાનેા છે ત્યારે પ્રથમ તેના દીલને આઘાત થાય છે. પણ પાછળથી તે પેાતાની સરજતને આધિન થઇને સાધારણ છેાકરા કરતાં વધારે આનંદી રહે છે."

મને આ છેાકરાઓને નમન કરવાનું મન થયું. તેઓએ મને જે પાઠ શીખવ્યેા તે હું કદી ભૂલીશ નહિ.

મેરી પીકફર્ડ પેાતાના ધણી ડગલાસ ફેરબેંકને તલ્લાક આપવાની તૈયારી કરતી હતી ત્યારે મેં તેની સાથે એક સાંજ ગુજારી હતી. તે વખતે દુનિયા એમ ધારતી હતી કે મેરીનું જીગર તુટી ગયું હશે અને તે દુ:ખથી બેજાર બની ગઈ હશે. પણ મેં તેના ચહેરા પર શાંતિ અને તેજ જેયાં. તેણીના ચહેરા પર સુખનેા પ્રકાશ હતેા. આનેા ભેદ શેા? *Why Not Try god* નામના નાના પુસ્તકમાં મેરી પીકફર્ડે પેાતાના સુખની ચાવી બતાવી છે.

એક વાર સેંટ લુઈ કારડીનલ્સ માટે ત્રીજા બેઝમૅન (baseman) નું કામ કરનાર અને હાલમાં અમેરિકામાં વીમાના દલાલ તરીકે મહાન ફતેહ મેળવનાર ફ્રેન્કલીન બેટજરે મને કહ્યું હતું કે વરસેા પહેલાં મેં અનુભવથી જાણી લીધું હતું કે હસતેા માણસ સત્રળે આવકાર પામે છે. આ કારણસર કેાઈની એાફીસમાં પગ મુકવા પહેલાં હું ખુદાની મહેરબાનીથી મને મળેલા સુખ વૈભવનેા ખ્યાલ કરી ખરા જીગરથી મલકાઉં છું અને મંદમંદ હસતેા હસતેા એાફીસમાં દાખલ થાઉં છું.

આ સાદી સરલ રીતથી વીમા મેળવવામાં તેને અસાધારણ ફતેહ મળી હતી.

ઈલબર્ટ હુબાર્ડની આ શાણી સલાહ વાંચેા. પણ યાદ રાખજો: વાંચવાથી કંઈ શુક્રવાર વળવાનેા નથી. તમારે આ સેાનેરી સુત્રાનેા અમલ કરવેા પડશે.

"જ્યારે તમે ઘરમાંથી બહાર જવા નીકળેા ત્યારે ઉંચે મસ્તકે ચાલજો: ઉંડા શ્વાસ લેજો: સૂર્યના પ્રકાશથી આનંદ પામજો. તમારા મિત્રાનેા સ્મિતભર વદને સત્કાર કરજો અને દરેક જણ સાથે ખરા

જીગરના ઉત્સાહથી શેકહેંડ કરજો. તમારે વિષે કોઈની ગેરસમજ થાય તેથી ડરતા ના અને તમારા દુશ્મન સંબંધી એક પલ પણ વિચાર ના કરતા. તમને શું ગમે છે તેનો મનમાં નિશ્ચય કરજો અને પછી સહેજ પણ આનાકાની વિના સીધા તમારી નેમ બર લાવવાની કોશેષ કરજો. જે મહાન અને સુંદર કામ પર તમારૂં મન લાગ્યું હોય તેનોજ વિચાર કરજો અને આમ કરવાથી વખત જતાં તમારી નેમ પાર પાડવાના સંજોગો આપોઆપ ઉભા થશે. તમે જેવા શક્તિવાન, ઉપયોગી અને કર્તવ્ય પરાયણ (earnest) થવા માગતા હો તેનોજ વિચાર કરવાથી તમારામાં તેજ જાતનું પરિવર્તન થવા માંડશે.... વિચાર: સર્વોપરિ બળ છે. તમારા મનને હિમ્મતવાન, સરલ, પ્રમાણિક અને આનંદી રાખજો. નેક વિચાર એટલેજ સર્જન (creation)! ઇચ્છાથી સર્વ કંઈ આવી મળે છે અને ખરા જીગરની બધી બંદગી સફલ થાય છે. આપણા મનમાં જેવા વિચાર કરીએ તેવા આપણે પોતે બનીએ છીએ. હંમેશા ઉંચા મસ્તકે ફરજો. આપણે ખુદાની પ્રતિ છાંયા—ખુદાની છબી છીએ."

પ્રાચીન કાલના ચીનાઓ દુનિયાદારીમાં ઘણા શાણા હતા. તેઓની એક કહેવત આપણે જીગરમાં કોતરી રાખવા જેવી છે. એ કહેવત એવી છે કે દાધાબળ્યા માણસે કદી દુકાન ખોલવી નહિ.(A man without a **smiling** face must not open a shop).

દુકાનદારીની વાત કરતાં કોલીન્સ એન્ડ કંપનીના ઓપનહેમની જાહેર ખબરમાં ફ્રૅંક ઇર્વીંગ ફ્લેચર આપણને ઘરગથુ ફીલસુફી સમજાવે છે.

નાતાલમાં હાસ્યની કિમ્મત.

હાસ્યની કંઈ કિમ્મત પડતી નથી પણ તે ઘણું પેદા કરે છે.

આપનારને ગરીબ બનાવ્યા વિના લેનારને તે શ્રીમંત બનાવે છે.

એક પલકારામાં તે બની જાય છે પણ કોઈ વાર તેની યાદ હંમેશા જળવાઈ રહે છે.

જે હસ્યા વિના જીવી શકે છે તે શ્રીમંત નથી અને જે હાસ્યનો લાભ લે છે તે ગરીબ નથી.

હાસ્ય ઘર સંસાર સુખી બનાવે છે, વેપાર ધંધામાં શુભેચ્છા વધારે છે અને મિત્રોની મિત્રતામાં વૃદ્ધિ કરે છે.

હાસ્ય થાકેલાનો આરામ છે, નિરાશામાં આશા છે, અંધકારમાં પ્રકાશ છે અને દુ:ખી માણુસ માટે કુદરતની અમૂલ્ય દવા છે.

છતાં હાસ્ય ખરીદાતું નથી, તે ભીખ માગવાથી મળતું નથી, ઉધાર મળતું નથી યા ચોરી શકાતું નથી. એ એક એવી ચીજ છે કે જે બક્ષીસ આપ્યા વિના કોઇને ઉપયોગી થતી નથી.

અને નાતાલની ખરીદી કરવાની ધમાલમાં છેલ્લી ઘડીએ કંટાળી ગયલા અમારા સેલ્સમેનો જો તમને હાસ્ય આપી ન શકે તો તમે તમારા હાસ્યની બક્ષીસ આપી જશો ?

કારણુ કે જે હસી શકતો નથી તેને હાસ્યની બક્ષીસની સૌથી વધારે જરૂર છે.

આ પરથી એ સિદ્ધ થાય છે કે જો તમે લોકોમાં પ્રિય થવા માગતા હો તો:

હસો.

પ્રકરણ ૩ જું.

સ્મરણ શકિતનું મૂલ્ય.



૧૮૯૮ ના સાલમાં ન્યુયોર્કના રેાકલેંડ કાઉન્ટીમાં એક કરૂણ બનાવ બન્યો હતેા. ગામમાં એક બાલકનું મરણ થયું હતું અને આડોશીપાડોશીએા બાલકની પાયદસ્તમાં જવાની તૈયારી કરતા હતા. આજ વખતે જીમ ફારલીએ પેાતાના ઘેાડાને પાણી પાવા તબેલામાંથી બહાર કાઢ્યો. જમીનપર બરફ પડેલું હતું, ઠંડેા પવન શરીરને થરથરાવી નાખતેા હતેા, ઘણા દિવસથી ઘેાડાને બહાર કાઢવામાં આવ્યો ન્હોતેા એટલે હવાડા તરફ જતાં તે તેાફાને ચઢી લાત મારવા લાગ્યો અને આ તેાફાનમાં જીમ ફારલીનેા જાન ગયેા. સ્ટેાની પેાઈંટના નાના ગામમાં તે દિવસે એકને બદલે બે પાયદસ્ત નીકળી.

જીમ ફારલી પેાતાની પાછળ એક વિધવા અને ત્રણ છેાકરા મૂકી ગયો. તેની દેાલતમાં એક નાની રકમના વીમા સીવાય બીજું કંઈ ન હતું.

તેનેા મેાટેા દીકરેા જીમ દસ વરસનેા હતેા. તે ઈંટના કારખાનામાં મજુરી કરવા ગયેા. એ બિચારાના નસીબમાં ઝાઝું ભણતર ન હતું. પણ આ આઇરીશ બચ્ચામાં મીલનસારપણાથી બીજાએાને પ્રિય થઈ પડવાની લાયકાત હતી. આથી તેણે રાજદ્વારી ક્ષેત્રમાં ઝંપલાવ્યું અને વરસેા વહેતાં લેાકેાના નામેા યાદ રાખવાની તેની શક્તિ અસાધારણ હદે ખીલવા પામી.

આ છેાકરાએ કદિ હાઈસ્કૂલમાં પગ મૂક્યો ન હતેા પણ તે ૪૫ વરસનેા થયો, તેટલામાં ચાર કેાલેજોએ તેના પર પેાતાની ડીગ્રીએાની

નવાજેશ કરી હતી, તે ડેમોક્રેટીક નેશનલ કમીટીનો પ્રમુખ થયો હતો અને યુનાઇટેડ સ્ટેટસના પોસ્ટ માસ્તર જનરલના હોદ્દા પર તેની નીમણૂંક કરવામાં આવી હતી.

એકવાર મેં જીમ ફારલીને તેની ફતેહનો ભેદ પૂછ્યો. તેણે કહ્યું: "સખ્ત મહેનત."

"હવે બનાવટ જવા દો." મેં કહ્યું.

"તમે શું ધારો છો?"

"મને ખબર મળી છે કે દશ હજાર માણસોના નામ તમારે મ્હોડે છે."

"નહિ. દશ હજારના નહિ—૫૦ હજારના નામ મારે મ્હોડે છે."

આ કંઈ ગપગોળો નથી. આવી અસાધારણ યાદદાસ્તને લીધે મી. ફારલીએ ફ્રેંકલીન ડી. રૂઝવેલ્ટને અમેરિકન પ્રજાસત્તાકના પ્રેસીડેંટની ગાદીપર બેસાડવામાં મદદ કરી હતી.

તે જુલાબની દવા વેચવા માટે ગામેગામ ફરતો હતો ત્યારે અને સ્ટોની પોઇન્ટમાં ટાઉન ક્લાર્ક તરિકે નોકરી કરતો હતો ત્યારે તેણે નામો યાદ રાખવાની પદ્ધતિસર કોશેષ કરી હતી.

જ્યારે તેને કોઈ નવા માણસની ઓળખાણ થતી ત્યારે તે તેનું આખું નામ, તેના કુટુંબની સંખ્યા, તેનો વેપાર રોજગાર અને તેના રાજદ્વારી વિચારો જાણી લેતો. તેના મગજમાં આ બધી વિગતો ગોયા છપાઈ જતી અને તે એક વરસ પછી પણ તે માણસને મળતો તો તેને બોલાવી તેના બાલબચ્ચાંની અને તેના વેપાર ધંધાની ખબર પૂછતો. આવા માણસના અનુયાયીઓ વધતા જાય તેમાં નવાઈ નથી.

રૂઝવેલ્ટે પ્રેસીડંટના હોદ્દા માટેની ઉમેદવારી બહાર પાડી તે પહેલાં જીમ ફારલીએ પશ્ચિમ અને ઉત્તર પશ્ચિમના રાજ્યોમાંના માણસો પર રોજ સેંકડો પત્રો લખ્યા હતા. ત્યાર પછી તેણે ટ્રેનમાં મુસાફરી શરૂ કરી અને ૧૯ દિવસમાં બાર હજાર માઇલ ફરી વળ્યો. દરેક ગામમાં ઉતરી નાસ્તા, લંચ, ડીનર યા ચાહ પર તે લોકોને મળતો—

તેઓ સાથે દીલ ખોલીને વાત કરતો અને પછી બીજા ગામમાં ઉપડી જતો.

પૂર્વમાં પાછા ફર્યા પછી તેણે જે જે ગામની મુલાકાત લીધી હતી ત્યાંના એકે એક માણસ પર પત્ર લખી તેણે જે જે મહેમાનો સાથે વાત કરી હતી તેઓના નામની ટીપ મંગાવી. છેલ્લી ટીપમાં લાખો નામ આવી પડ્યા. આ દરેક જણ પર જીમ ફારલીએ જુદા જુદા પત્ર લખી તેઓની મહત્તા વધારી. "ડીઅર બીલ" અથવા "ડીઅર જો" ના મિત્રાચારી ભર્યા સંબોધનથી પત્રની શરૂઆત કરી તે નીચે "તમારા જીમ" ની સહી કરતો.

જીમ ફારલીએ જીંદગીની શરૂઆતમાંજ જાણી લીધું હતું કે દરેક માણસને દુનીઆના બધા માણસોના નામ કરતાં પોતાનું નામ વધારે વ્હાલું હોય છે. દરેક જણાના નામ યાદ રાખી શુદ્ધ ઉચ્ચારથી તેને બોલાવવાથી દરેક જણ પ્રસન્ન થાય છે. પણ તમે કોઈનું નામ ભૂલી જાઓ, તેના નામનો ખોટો ઉચ્ચાર કરો યા ખોટી જોડણી કરો તો સામાને માઠું લાગે છે. એકવાર પારીસમાં જાહેર વક્તવ્યનો મેં વર્ગ ખોલ્યો હતો અને તેની ખબર આપનારા અસંખ્ય પત્રો પારીસમાં વસતા અમેરિકનો પર રવાના કર્યા હતા. અંગ્રેજી ભાષાનું થોડું જ્ઞાન ધરાવનારી ફ્રેંચ ટાઈપીસ્ટોએ સ્વભાવિક રીતે કેટલાક નામોની જોડણીમાં ભૂલ કરી હતી. અને તે માટે પારીસમાંની એક અમેરીકન બેંકના મેનેજરે મારા પર સખત ઠપકાભર્યો પત્ર લખ્યો હતો.

એન્ડ્રુ કારનેગીની ફતેહનું કારણ શું હતું ?

તે પોલાદનો રાજા ગણાતો હતો. પણ પોલાદની બનાવટ વિષે તેનું જ્ઞાન નજીવું હતું. તેના સેંકડો કારીગરો તેના કરતાં પોલાદની બનાવટ વિષે વધારે જ્ઞાન ધરાવતા હતા.

પણ તેને માણસો સાથે કામ પાડતાં આવડતું હતું અને તેથી તે દોલતમંદ થયો હતો. જીંદગીની શરૂઆતથીજ તેનામાં સંગઠનશક્તિ માલુમ પડી હતી. તેનામાં સરદારી ભોગવવાની બુદ્ધિ હતી. દશ વરસની નાદાન વયે તેણે નામની કિમ્મત પીછાની લીધી હતી. સ્કોટ-

લૅંડમાં તે રહેતો હતો ત્યારે તેણે એક સસલાની માદા પકડી હતી. જોતજોતમાં આ માદા વીયાઈ અને અનેક સસલાંને ખવાડવાનો સવાલ ઉભો થયો. તેણે પોતાના દોસ્તોને કહ્યું કે જે સસલા માટે ખોરાક લઈ આવશે તે સસલાને તેનું નામ આપવામાં આવશે.

આ યોજના આબાદ સફલ થઈ: કારનેગી જીંદગી સુધી તે ભૂલ્યો ન હતો.

વરસો પછી ધંધામાં આજ માનસશાસ્ત્ર વાપરીને તેણે કરોડો રૂપીઆ ભેગા કર્યા હતા. દાખલા તરિકે તે પેન્સીલવેનીઆ રેલ રોડ કંપનીને રેલના પાટા વેચવા માગતો હતો. જે. એડગર થોમસન પેન્સીલવેનીઆ રેલ રોડનો પ્રમુખ હતો એટલે એન્ડ્રુ કારનેગીએ પીટસ બર્ગમાં પોલાદની ગંજાવર મીલ બાંધીને તેને "એડગર થોમસન સ્ટીલ વર્કસ" નું નામ આપ્યું.

આ એક ભેદ છે. તમે તે ઉકેલી શકશો? પેન્સીલવેનીઆ રેલરોડ માટે પાટાની જરૂર પડી ત્યારે જે. એડગર થોમસને ક્યાંથી ખરીદી કરી હશે? સીઅર્સ પાસે? રોબક પાસે? નહિ. તેનાજ નામની મીલમાંથી.

ઉતારૂઓને સુવાના ડબ્બા બનાવવામાં કારનેગી અને જ્યોર્જ પુલમેન વચ્ચે કાતિલ હરિફાઈ ચાલી ત્યારે પણ પોલાદના રાજાએ પેલા સસલાનો કીસ્સો અમલમાં મૂક્યો હતો.

કારનેગીની સેંત્રલ ત્રાન્સપોર્ટેશન કંપની પુલમેનની કંપની સાથે હરિફાઈમાં ઉતરી હતી. બન્ને યુનીઅન પેસીફીક રેલ રોડના સુવાના ડબ્બા બનાવવાનો ઓર્ડર મેળવવા માગતા હતા. બન્નેએ એક બીજા સાથે હરિફાઈ કરવા માંડી—ભાવો કાપી નાખ્યા—અને હરિફાઈ એટલી કાતિલ થઈ ગઈ કે કોઇને નફો મેળવવાનો ચાન્સ પણ ન રહ્યો. કારનેગી અને પુલમેન બન્ને યુનીઅન પેસીફીકના ડીરેક્ટરોની બોર્ડને મળવા ન્યુયોર્ક ગયા હતા. એક સાંજે સેંટ નીકોલાસ હોટલમાં પુલમેન મળતાં કારનેગીએ કહ્યું: "ગુડ ઇવનીંગ મી. પુલમેન! તમને એમ નથી લાગતું કે આપણે બેઉ મુરખ બનીએ છીએ?"

"તમે શું કહેવા માગો છો?" પુલમેને કહ્યું.

કારનેગીએ બન્ને કંપનીને જોડી દેવાની પોતાના મનની વાત કરી. એક બીજા સામે હરિફાઈ કરીને ખોટ કરવાને બદલે સાથે મળવાથી બન્નેને કેટલો બધો લાભ થશે તેનો તેણે આકર્ષક ચિતાર આપ્યો. પુલમેને સઘળી વાત ધ્યાનપૂર્વક સાંભળી પણ તેનું મન માન્યું નહિ. છેવટે તેણે પૂછ્યું: "નવી કંપનીનું નામ શું રાખશો?"

"બીજું શું વળી! પુલમેન પેલેસ કાર કંપની."

કારનેગીના આ જવાબથી પુલમેનનો ચહેરો ખીલી ગયો. "મારા રૂમમાં આવો. આપણે વાત કરીએ." અને આ બે જણુની આ વાતચીતથી ઉદ્યોગિક ઇતિહાસ રચાયો!

પોતાના મિત્રો અને સાથીઓના નામ યાદ રાખી તેઓને માન આપવાની એન્ડ્રુ કારનેગીની રાજનીતિ તેની સરદારી માટે કારણભૂત હતી. તે પોતાના ઘણા મજુરોને તેઓને નામે બોલાવવામાં મગરૂરી સમજતો. તે વાજબી મગરૂરીથી દાવો કરતો કે તેના વહીવટ દરમીયાન તેની ધમધોકાર ચાલતી મીલોમાં કદિ પણ હડતાળ પડી ન હતી.

બીજા હાથપર પેડરેવસ્કી પોતાના હબસી રસોઈયા (chef) ને "મી. કોપર" ના માનભર્યો નામથી બોલાવી તેની મોટાઈ વધારી તેને રાજી કરતો. પંદર જુદેજુદે પ્રસંગે પેડરેવસ્કીએ અમેરિકાના જુદાજુદા શહેરોમાં પોતાના સંગીતથી લાખો પ્રેક્ષકોને રીઝવ્યા હતા. તે એક ખાનગી કારમાં મુસાફરી કરતો હતો પણ જલસો પૂરો થતાં મધરાતે તેનો નોકર તેને માટે ગરમાગરમ ખાણું તૈયાર રાખતો. પેડરેવસ્કીએ અમેરિકન ફેશન પ્રમાણે પોતાના રસોઈયાને 'જ્યોર્જ' કહીને કદિ બોલાવ્યો ન હતો. જુની દુનિયાના ધારા પ્રમાણે તે તેને મી. કોપર કહી બોલાવતો અને મી. કોપર તેથી રાજી રાજી થઈ જતો.

માણસને પોતાના નામનું એટલું બધું અભિમાન હોય છે કે તેઓ પોતાના નામને અમર કરવા ગમે તે ભોગ આપે છે. જમાના ખાધેલ, બડાઇખોર અને સખત હૈયાનો પી. ટી. બરનમ પણ પોતાનું નામ રાખનાર દીકરો નહિ થવાથી નિરાશ થઈ ગયો હતો અને તેણે પોતાની

દીકરીના દીકરા સી. એચ. સીલીને જો તે પોતાનું નામ બરનમ સીલી રાખે તો ૨૫,૦૦૦ ડોલર આપવાની માગણી કરી હતી.

બસો વરસ પહેલાં શ્રીમંતો લેખકોને તેઓના ગ્રંથો પોતાને અર્પણ કરવા માટે પૈસા આપતા હતા.

પ્રજામાંથી પોતાનું નામ ભુંસાઈ જતું અટકાવવા માટે ઘણા શ્રીમંતોએ લાયબ્રેરીઓ અને મ્યુઝીઅમોને પોતાના નામ આપવા માટે પુસ્તકો અને કિમતી ચીજોની બક્ષીસ આપી છે. ન્યુયોર્કની પબ્લીક લાયબ્રેરીમાં એસ્ટર અને લેનોક્ષે બક્ષીસ આપેલાં પુસ્તકોનો સંગ્રહ છે તેમ મેટ્રોપોલીટન મ્યુઝીઅમ બેન્જામીન આલ્ટમેન અને જે. પી. મોરગનના નામોની યાદ ધરાવે છે. લગભગ દરેક દેવળને સુંદર બનાવવા માટે નાણાં આપીને તે પર પોતાનાં નામની તખ્તી મરાવી લોકોએ પોતાનાં નામ જાળવી રાખ્યાં છે.

ઘણા માણસો બીજાઓના નામ યાદ રાખવાની પરવા કરતા નથી. તેઓ ફુરશદ નહિ હોવાનું બ્હાનું કાઢે છે પણ ફ્રેન્કલીન ડી. રૂઝવેલ્ટને બધા કરતાં ઓછી ફુરશદ હોવા છતાં તે પોતાના સમાગમમાં આવનાર કારિગરોનાં નામો પણ યાદ રાખતો હતો.

ક્રીઝલર કંપનીએ મી. રૂઝવેલ્ટ માટે એક ખાસ કાર બનાવી હતી. ડબલ્યુ. એફ. ચેમ્બરલેન અને એક કારિગર તે કાર વ્હાઇટ હાઉસમાં લઈ ગયા હતા. મી. ચેમ્બરલેન પોતાના અનુભવનું બ્યાન કરનારા મારા પરના એક પત્રમાં લખે છે કે:

"જ્યારે હું વ્હાઇટ હાઉસમાં ગયો ત્યારે પ્રેસીડંટ ઘણાજ ખુશમીજાજમાં હતા. તેમણે મને મારે નામે બોલાવી જાણે અમે સરખા દરજ્જાના હોઈએ તેમ વાત કરવા માંડી અને હું તેમને જે કાર બતાવવા ગયો હતો તેમાં તેઓ ઘણીજ ઉલટ લેતા હોય એવી મારા પર છાપ પાડી. આ કારની બનાવટ એવી હતી કે તે ફક્ત હાથથી ચલાવી શકાતી. કાર જોવાને ઘણા માણસો ભેગા થયા અને પ્રેસીડંટે કહ્યું: "ચમત્કારિક કાર છે. ફક્ત એક બટન દાબ્યું કે કાર ચાલી, તેને ચલાવતાં જરા પણ તકલીફ પડતી નથી. આવી કાર કેમ બનાવવામાં આવી હશે તેનો મને તો ખ્યાલ પણ આવતો નથી."

રૂઝવેલ્ટના મિત્રો અને સાથીઓએ મશીનની તારીફ કરી ત્યારે તેઓની હાજરીમાંજ મી. રૂઝવેલ્ટે કહ્યું: "મી. ચેમ્બરલેન, આ કાર બનાવવામાં તમે વાપરેલી કુશળતા માટે હું તમને શાબાશી આપું છું. તમે ખરેખર કમાલ કરી છે."

તેમણે રેડીએટર, ખાસ રીઅર વીઝન મીરર, ઘડીઆળ, ખાસ સ્પોટ લાઇટ, પરદા, ડ્રાઇવરની બેઠકની જગ્યા, ખાસ સ્યુટકેસ અને તેની બેઉ બાજુના મોનોગ્રામ વિગેરેની પ્રશંસા કરી. ટુંકમાં તે મોટરની બનાવટની બારીકમાં બારીક વિગતમાં ઉતર્યા. મીસીસ રૂઝવેલ્ટ, મજુર ખાતાની સેક્રેટરી મીસ પરકીન્સ અને તેમની સેક્રેટરીને તેમણે કારની ખૂબીઓ સમજાવી. તેમણે પોતાના હબસી પોર્ટરને પણ કાર જોવા બોલાવીને તેને સ્યુટકેસની સંભાળ રાખવાની ફરમાસ કરી.

"કાર કેમ ચલાવવી તેની તાલીમ પૂરી થયા પછી પ્રેસીડંટે મારા તરફ ફરી કહ્યું: "મી. ચેમ્બરલેન, હવે હું રજા લઈશ. તમારી કાર જોવામાં મને ફેડરલ રીઝર્વ બોર્ડની બેઠકમાં જતાં અરધા કલાકનો વિલંબ થયો છે."

હું એક કારિગરને વ્હાઇટ હાઉસમાં સાથે લઈ ગયો હતો. તેની રૂઝવેલ્ટ સાથે પીછાન કરાવવામાં આવી પણ તેણે પ્રેસીડંટ સાથે કંઈ વાત ન કરી. તે શરમાળ સ્વભાવનો હતો. પ્રેસીડંટે ફક્ત તેનું નામજ સાંભળ્યું હતું. પણ અમે વિદાય થયા તે પહેલાં પ્રેસીડંટે તેની પરપૂછ કરી, તેને બોલાવી તેની સાથે વ્હાલથી શેકહેંડ કરી. અને વ્હાઇટ હાઉસમાં આવવાની તકલીફ લેવા માટે આભાર માન્યો. તેનો આભાર ખાલી શબ્દોનો નહિ પણ ખરા જીગરનો હતો.

"હું ન્યુયોર્ક પાછો ફર્યો પછી થોડા દિવસ બાદ પ્રેસીડંટે પોતાની સહી સાથેના પોતાના ફોટા સાથે મારા પર એક પત્ર લખી મારી પ્રશંસા કરી હતી. આ બધું કરવાનો વખત તેમને ક્યારે મળતો હશે તે મારે મન એક ભેદ છે."

ફ્રેન્કલીન ડી. રૂઝવેલ્ટ જાણે છે કે લોકોની શુભેચ્છા મેળવવાનો સૌથી સહેલો અને કિંમતી રસ્તો તેઓના નામ યાદ રાખી તેઓને

તેઓની મોટાઈનું ભાન કરાવવાનો છે. પણ આપણામાંના કેટલા જણ તેમ કરે છે ?

આપણને કોઈ અજાણ્યા સાથે પીછાન થાય છે ત્યારે થોડી વાર તેની સાથે વાત કરી તેને સલામ કરી આગળ જઇએ તેટલામાં તો તેનું નામ પણ આપણે ભૂલી જઇએ છીએ.

એક રાજદ્વારીએ શીખવો જોઇતો પહેલો પાઠ આ છે: "મતદારના નામ યાદ રાખવા તે મુત્સદીગીરી છે. તે ભૂલી જનાર પોતે પણ ભુલાઈ જાય છે. (To forget is oblivion).

રાજદ્વારી ક્ષેત્રની પેઠે વેપારી અને સામાજીક વહેવારમાં પણ નામ યાદ રાખવાની શક્તિ ઉપયોગી છે.

મહાન નેપોલીઅનનો ભત્રીજો નેપોલીઅન ત્રીજો એવો દાવો કરતો હતો કે તેને માથે રાજવંશી ફરજોનો બોજો હોવા છતાં તે જેને જેને મળતો તે બધાનાં નામ તે યાદ રાખતો. જો તે કોઇનું નામ ન સાંભળતો તો પાછું પૂછતો. જો નામ અઘરૂં હોય તો તેની જોડણી પૂછી લેતો. વાતચીત દરમીયાન તે માણસનું નામ, તેનો ચહેરો, તેના હાવભાવ, વિ. ની નોંધ લેતો. એકલો પડતાં તે તે નામ કાગળ પર લખી તેની પોતાના મન પર છાપ પાડતો અને પછી કાગળ ફાડી નાખતો. આ રીતે તે દરેક માણસનું નામ અને તેનો ચહેરો યાદ રાખતો.

આ બધું કરવામાં વખતની જરૂર છે. પણ ઇમર્સન કહે છે તેમ નજીવા ભોગ આપવાથીજ સારી ટેવ પડે છે. (Good manners are made up of petty sacrifices.)

લોકપ્રિય થવાનો ત્રીજો નિયમ એ છે કે:

યાદ રાખજો કે દરેક માણસને પોતાના નામનો ઉચ્ચાર શબ્દ-કોષના બધા શબ્દો કરતાં વધારે મીઠો લાગે છે.

પ્રકરણ ૪ થું.

લોકોને આકર્ષવાનો સરલ રસ્તો.



એકવાર મને બ્રીજ પાર્ટીમાં આમંત્રણ મળ્યું હતું. હું પોતે બ્રીજ રમતો નથી અને મહેમાનોમાં એક સ્ત્રી હતી તે પણ બ્રીજ રમતી ન્હોતી. તેણીને ખબર પડી હતી કે લોવેલ થોમસે રેડીઓમાં ભાષણ કરવા માંડ્યા તે પહેલાં હું તેનો મેનેજર હતો અને મેં જુદાજુદા દેશોમાંના પ્રવાસને લગતા તેના સચિત્ર ભાષણો તૈયાર કરવામાં મદદ કરી હતી. તેણીએ મને કહ્યું: "મી. કારનેગી, મહેરબાની કરી જુદાજુદા દેશમાં તમે જોયલાં અજબ જેવા સુંદર સ્થાનોની વાત કરો. હું એ બધું જાણવાને ઘણીજ આતુર છું."

અમે સોફા પર ગોઠવાયાં ત્યારે તેણીએ મને ખબર આપી કે તેણી તાજેતરમાંજ પોતાના ધણી સાથે આફ્રીકાની મુસાફરીએથી પાછી ફરી હતી. "આફ્રીકા! તમે આફ્રીકા જઈ આવ્યા છો? મને એ દેશ જોવાની ઘણી હોંસ છે પણ હું તો ફક્ત અલ્જીઅર્સ સુધીજ ગયો હતો અને તે પણ ફક્ત ચોવીસ કલાક! ઓહ! તમે આફ્રીકા જોઈ આવ્યા છો ખરૂં! મને તમારા પ્રવાસની વાત કરો."

થયું. પોણો કલાક સુધી તેણીની લુલી અટકીજ નહિ. તેણે મારા પ્રવાસની પછી વાતજ કાઢી નહિ. તેણીને મેં ક્યા ક્યા દેશની સફર કરી હતી તે જાણવાની પરવા ન હતી પણ તેણીને પોતાની વાત સાંભળનાર શ્રોતા જોઇતો હતો. તેણી પોતાના આફ્રીકાના પ્રવાસની વાત કરીને પોતાનો અહંભાવ (ego) સંતોષવાને આતુર હતી.

તેણીની આવી આતુરતા અસાધારણ હતી ? નહિ. ઘણા માણસો એવાજ હોય છે.

ન્યુયોર્કના પુસ્તક પ્રકાશક જે. ડબલ્યુ. ગ્રીનબર્ગે આપેલી ગાર્ડન પાર્ટીમાં મને એક વનસ્પતિ શાસ્ત્રી (botanist) મળ્યો હતો. મેં અગાઉ કદી કોઈ વનસ્પતિ શાસ્ત્રી સાથે વાત કરી ન હતી. મને તેની વાત આકર્ષક અને રસીલી જણાઈ એટલે તેણે હશીશ (hashish) લ્યુથર બરબેંક વિગેરે છોડવાઓ અને છેવટે પટેટાની રોપણીની વાત કરી તે મેં શાંતિથી લક્ષપૂર્વક સાંભળ્યા કરી. મારા ઘરમાં પણ એક નાનો બગીચો છે. મેં તેની સમક્ષ મારી કેટલીક મુશ્કેલી રજુ કરી, તેનો ઉપાય બતાવીને તેણે મને આભારી કર્યો.

અમે ડીનર પાર્ટીમાં હતા. આશરે ડઝનેક મહેમાનો હાજર હતા પણ સભ્યતાના બધા નિયમોને વીસરી જઈ મેં કલાકો સુધી આ વનસ્પતિ શાસ્ત્રી સાથેજ વાત કર્યા કીધી.

મધરાત થઈ. મેં બધા મહેમાનોને " ગુડનાઈટ " કહી રજા લીધી. તે પછી પેલા વનસ્પતિ શાસ્ત્રીએ અમારા યજમાન (host) સમક્ષ મારી જાબજા તારીફ કરવા માંડી. મારી વાત ઘણીજ રસીલી હતી— હું આવો હતો ને તેવો હતો—એમ કહી તેણે છેવટે જણાવ્યું કે મારી વાતચીત કરવાની પદ્ધતિ ઘણીજ રસીલી હતી.

મેં રસીલી વાતચીત કરી ? મેં ભાગ્યેજ એ ચાર શબ્દો ઉચ્ચાર્યાં હશે ! મારી વાત કરવાની મરજી હોત તો પણ હું વનસ્પતિ શાસ્ત્ર વિષે કંઈ વાત કરી શકત નહિ; કારણ મને વનસ્પતિ શાસ્ત્રની બારાખડીની પણ માહિતિ ન હતી. ખરી વાત એ હતી કે મેં તેની વાત ધ્યાનથી સાંભળી હતી અને તેથી તે ખુશી થયો હતો. આવી રીતે કોઈની વાત સાંભળવી તે તેની ઉંચામાં ઉંચી પ્રશંસા કરવા સમાન છે. *Strangers in Love* નામના પુસ્તકમાં જેક વુડફોર્ડ લખે છે, કે ભાગ્યેજ કોઈ એવો માણસ હશે કે જે તેની વાત ધ્યાનથી સાંભળનાર પર ફીદા ફીદા નહિ થઈ જાય. (Few human beings are proof against the implied flattery of rapt attention.)

મેં તેની વાત ધ્યાનથી સાંભળી હતી એટલુંજ નહિ પણ મેં તેના જ્ઞાનની દિલોજાન તારીફ કરી હતી.

મેં તેને કહ્યું હતું કે તેની વાતમાં મને ઘણો રસ પડ્યો હતો અને મને ઘણું જાણવાનું મળ્યું હતું. આ વાત તદ્દન ખરી હતી. મેં ખરા જીગરથી ઇચ્છયું હતું કે તેના જેવું વનસ્પતિ શાસ્ત્રનું જ્ઞાન મને હોત તો બહેતર થાત. મેં તેને કહ્યું હતું કે હું તેની સાથે ખેતરોમાં રખડવાને આતુર છું અને મારી આતુરતા ખરા જીગરની હતી. મેં તેને ફરી મળવાની ઇચ્છા દર્શાવી હતી અને ખરેખર હું તેને ફરીથી મળવા માગું છું.

આ કારણસર તેણે મને રસીલી વાતચીત કરનારની ઉપમા આપી હતી પણ વાસ્તવિક રીતે તો મેં તેને વાત કરવાનું ઉત્તેજન આપી તેની વાત સાંભળ્યા કરી હતી.

અને ધંધાદારી—વેપારી મુલાકાતમાં ફતેહ મેળવવાનો ભેદ શો છે? ચાર્લ્સ ડબલ્યુ. ઇલીઅટ જેવો વિદ્વાન અભ્યાસી કહે છે કે "ફતેહમંદ વેપારી વહેવારમાં કંઇજ ભેદ નથી. સામો માણસ જે બોલે તે પર સંપૂર્ણ ધ્યાન આપવાનું ઘણું અગત્યનું છે. આવીજ વલણ સામા માણસને ગમી જાય છે."

તદ્દન સ્પષ્ટ વાત છે. નહિ? તે જાણવા માટે યુનીવર્સિટીમાં ઉંચો અભ્યાસ કરવાની જરૂર નથી. અને છતાં તમે અને હું એવા વેપારીઓને પીછાનીએ છીએ કે જેઓ મોટા ભાડાની જગ્યા રાખે છે, પોતાને જોઇતા માલની કરકસરથી ખરીદી કરે છે, આકર્ષક રીતે દુકાનને શણગારે છે, હજારો રૂપિયાની જાહેર ખબર કરે છે પણ નોકરો એવા રાખે છે કે તેઓ ઘરાકોની વાત સાંભળવાને બદલે વચમાં કુદી પડે છે, ઘરાકોની વાતને ખોટી પાડી તેઓને ગુસ્સે કરે છે અને તેઓને કંઈ પણ ચીજ વેચ્યા વિના દુકાનની બહાર હાંકી કાઢે છે.

દાખલા તરિકે જે. સી. વુટનનો અનુભવ સાંભળો. તેણે આ વાત મારા વર્ગ સમક્ષ રજુ કરી હતી. ન્યુ જર્સીના સાહસિક શહેર ન્યુયાર્કના એક સ્ટોરમાંથી તેણે એક સ્યુટ ખરીદ્યો હતો. આ સ્યુટ

સારેા નીકળ્યો નહિ. કેાટનેા રંગ કાચેા નીકળ્યો અને તેથી તેના ખમીશના કેાલર પર કાળા ડાઘ પડ્યા.

તે તે સ્યુટ લઈને સ્ટેારમાં ગયેા અને જે સેલ્સમેન પાસેથી તેણે ખરીદી કરી હતી તેને પેાતાની કહાણી કહી. તે બિચારેા પેાતાની કહાણી પણ બરાબર કહી શકયો નહિ કેમકે સેલ્સમેન વચમાંજ બેાલી ઉઠ્યો.

"અમે આવા હજારેા સ્યુટસ વેચ્યા છે પણ તમેજ એકલા ફરીયાદ કરતા આવ્યા."

સેલ્સમેનના અવાજમાંથી એવેા અર્થ નીકળતેા હતેા કે "તમે જુઠા છેા—લબાડ છેા—તમે આ સ્યુટ અમને પાછેા પહેરાવવા આવ્યા છેા."

સામસામી ગરમા ગરમ દલીલેા થતી હતી તેટલાં બીજો સેલ્સમેન વચમાં પૂરાયેા: "બધા કાળા સ્યુટનેા શરૂઆતમાં રંગ ઉતરે છે, તેમાં અમે શું કરીએ? આવી કિમ્મતમાં તે કેવેાક સ્યુટ મળે? જેવું દામ તેવેા માલ!"

"હવે મારેા મીજાજ ઉકળી ગયેા." મી. વુટને પેાતાનેા અનુભવ રજુ કરતાં કહ્યું: "એક જણે મને જૂઠેા કહ્યો. બીજાએ મને સસ્તેા માલ ખરીદનાર કંજુસની ઉપમા આપી. હું તપી ગયેા. હું તેઓના માથા પર સ્યુટ પછાડી ચાલી જવાની અણીપર હતેા એવામાં અચાનક તે ખાતાનેા વડેા ત્યાં આવી લાગ્યેા. તે પેાતાની ફરજ સમજતેા હતેા. તેણે એક ગુસ્સે થયલા માણસનેા ગુસ્સેા ઉડાવી દઈ તેને સંતેાષ આપ્યેા. શી રીતે? સાંભળેા.

"પહેલા તેા તેણે વચમાં એક પણ બેાલ બેાલ્યા વિના મારી વાત પૂરેપૂરી સાંભળી લીધી.

"મારી વાત પૂરી થયા પછી તેના સેલ્સમેનેા પેાતાના વિચારેા રજુ કરવા લાગ્યા ત્યારે તેણે મારા દૃષ્ટિબિંદુથી તેઓ સાથે દલીલ કરી. તેણે કબૂલ કર્યું કે મારા ખમીશનેા કેાલર બગડ્યો હશે. એટલુંજ નહિ પણ ઘરાકને નારાજ કરે એવી કેાઈ પણ વસ્તુ નહિ વેચવાના મુદ્દા પર તેણે ભાર મૂકયેા.

"ત્યાર પછી રંગ ઉતરવાનું કારણ પોતે જાણુતો નથી એવો ખુલ્લા દીલથી એકરાર કરી તેણે મને પૂછ્યું: 'બોલો, તમે આ સ્યુટનું શું કરવા માગો છો? તમે કહો તે કરવાને હું તૈયાર છું.'

"થોડી મીનીટ પહેલાં હું તેઓને સ્યુટ પાછો આપવા તૈયાર થયો હતો. પણ હવે મારી વલણ બદલાઈ ગઈ. મેં કહ્યું: 'મને તમારી સલાહ જોઇએ છે. કોટનો રંગ ઉતરે છે તે કામચલાઉ છે કે હંમેશા રંગ ઉતર્યા કરશે તે હું જાણવા માગું છું.'

"તેણે એક અઠવાડીયું વધુ અજમાયશ લેવાની સૂચના કરી કહ્યું: 'જો તે પછી પણ તમને સંતોષ નહિ થાય તો તમને ગમે તેવો બીજો સ્યુટ અમે આપીશું. તમને પડેલી તકલીફ માટે અમે ઘણા દિલગીર છીએ.'

"હું સંતોષ પામી સ્ટોરમાંથી વિદાય થયો. એક અઠવાડીયા પછી સ્યુટમાં કંઈ ખામી જણાઈ નહિ અને મજકૂર સ્ટોર પર મને સંપૂર્ણ વિશ્વાસ બેઠો."

પેલો માણુસ ખાતાનો વડો થયો હતો તેમાં કંઈ નવાઈ ન હતી. તેના હાથ નીચેના માણુસો જીંદગી સુધી ગુમાસ્તાજ રહેશે. કદાચ તેઓને ઉતારી પાડીને માલ બાંધવાના કામમાં પણ રોકવામાં આવે કે જ્યાં ઘરાકો સાથે વાત કરવાની તેઓને તકજ ન મળે.

તલમાં તસુ ઓછું પડતાં વીંઝોડું લેનાર, વાતવાતમાં વાની સાથે લડી પડનાર માણુસ ફુંફારા મારતા સાપની પેઠે પોતાના ગુસ્સાની વરાળ બહાર કાઢતો હોય ત્યારે ધીરજ, શાંતિ અને દિલસોજીથી તેની વાત સાંભળનાર મળી જાય તો તે ઠંડો પડી જાય છે. દાખલા તરિકે થોડા વરસ પર ન્યુયોર્ક ટેલીફોન કંપનીને એક ઘણાજ કજીઆ ઘરાક સાથે પાનું પડ્યું હતું. તે "હલ્લો ગર્લ" ને ગાળ દેતો, કંપનીને બદનામ કરતો, પોતાના ઘરમાંથી ફોન કાઢી નાખવાની ધમકી આપતો. તેણે કેટલાક બીલ હિસાબ ખોટા છે કહીને આપવાની ના પાડી હતી. તેણે કંપનીના અંધેરની ટીકા કરનારા ચર્ચાપત્રો વર્તમાનપત્રોમાં લખ્યા હતા. પબ્લીક સર્વિસ કમીશન સમક્ષ તેણે સંખ્યાબંધ ફરિયાદો નોંધાવી હતી અને ટેલીફોન કંપની સામે અદાલતમાં કેટલાક દાવા માંડ્યા હતા.

આખરે આ તોફાની તાબુત પાસે કંપનીના એક ઘણુજ કુશળ–કલેવલે કામ લેનાર—"ટ્રબલ શુટર" (trouble shooter) ને મોકલવામાં આવ્યો. આ માણસે ધીરજથી તેની વાત સાંભળીને તેને પોતાના પેટમાંનું બફાટ ઓકી કાઢવા દીધું. ટેલીફોન કંપનીના માણસે તેની વાત સાંભળી તો સાંભળી પણ દિલસોજીથી તેની બધી ફરિયાદો ખરી હોય તેમ હકારમાં ડોકું ધુણાવ્યું.

"તેણે કંપની સામે પેટના બખાળા કાઢવા માંડ્યા અને લગભગ ત્રણ કલાક સુધી હું તેની વાત સાંભળી રહ્યો." કંપનીના માણસે મારા વર્ગ સમક્ષ પોતાનો અનુભવ રજુ કરતાં કહ્યું: "ત્યાર પછી હું તેને ફરીથી મળવા ગયો અને થોડાક વધુ બખાળા સાંભળ્યા. મેં તેની ચાર વાર મુલાકાત લીધી અને ચોથી મુલાકાત પુરી થઈ તે પહેલાં તેણે શરૂ કરેલી "ટેલીફોન સબ્સક્રાઈબર્સ પ્રોટેક્ટીવ એસોસીએશન" નો હું સભાસદ બન્યો. હું હજી પણ આ મંડળીનો સભાસદ છું અને મને ખબર છે ત્યાં સુધી બીજો સભાસદ પેલા મીસ્ટરજ છે.

"મારી મુલાકાત દરમીયાન તેણે જે જે મુદ્દા ઉઠાવ્યા તેના તરફ મેં મારી સહાનુભુતિ દર્શાવી. આવી રીતે ટેલીફોન કંપનીના કોઈ માણસે તેની વાત સાંભળી ન હતી. આખરે તે મારો મિત્ર બન્યો. જે કારણસર હું તેને મળવા ગયો હતો તે વિષે મેં પહેલી મુલાકાત પ્રસંગે ઈસારો પણ કર્યો ન હતો. બીજી અને ત્રીજી મુલાકાત વખતે પણ મેં મૂળ વાત કાઢી નહિ પણ ચોથી મુલાકાત વખતે તે જીતાઈ ગયો—તેણે કંપનીના બધા બીલો ચૂકવી દીધા અને ટેલીફોન કંપની સાથેની મારામારી શરૂ થયા પછી પહેલીજ વાર તેણે કમીશન સમક્ષ નોંધાવેલી ફરિયાદો પાછી ખેંચી લીધી."

આ ગૃહસ્થ પોતાને કંપનીના અંધેર સામે જાહેર પ્રજાના હક્કોનું રક્ષણ કરનાર લડવૈયો સમજતો હતો. પણ ખરૂં જોતાં તે પોતાની મોટાઈ વધારવા માગતો હતો. પહેલાં ફરિયાદ નોંધાવીને અને ટીકા કરીને તેણે પોતાની અગત્યતા વધારી પણ કંપનીના માણસે તેને "મોટાભા" બનાવતાની સાથેજ તેની લાગણીને સંતોષ થયો અને તેની કલ્પિત ફરિયાદો હવામાં ઉડી ગઈ.

વરસોની વાત પર ડેટમર વુલન કંપનીના સ્થાપક જુલીઅન એફ. ડેટમરની ઓફીસમાં એક ઘરાક ગુસ્સાથી લાલપીળો થઈ ધુંઆકુંઆ કરતો આવ્યો હતો. આ કંપની પાછળથી ગરમ કાપડ વેચનારી મોટામાં મોટી કંપની તરીકે દુનિયામાં વિખ્યાતી પામી છે.

મી. ડેટમર આ પ્રસંગનું વર્ણન આપતાં કહે છે: "આ માણુસ પર અમારા પંદર ડોલર નીકળતા હતા. તે આ વાતનો ઈનકાર કરતો હતો પણ અમારો હિસાબ ખરો હતો. આથી અમે વારંવાર નાણાની ઉઘરાણી કરી હતી. ઉઘરાણીના અનેક પત્રો મળવાથી ખીજવાઈને તે શીકાગો દોડી આવ્યો અને અમારી ઓફીસમાં આવી તેણે ગુસ્સાથી કહ્યું કે તે બીલના નાણાં તો આપવાનો નથી પણ ભવિષ્યમાં ડેટમર વુલન કંપનીમાંથી કંઈ માલ પણ ખરીદવાનો નથી.

"મેં તેની વાત શાંતિથી સાંભળી લીધી. મને વચમાં બોલવાનું મન થયું પણ મેં મનને મારી ચુપકીદી ધારણ કરી. પોતાનો બધો ગુસ્સો ખાલી કરી તે કંઈક ઠંડો પડ્યો ત્યારે મેં તેને કહ્યું: "આ બધી વાત કહેવા માટે શીકાગો આવવા માટે હું તમારો આભાર માનું છું. તમે મારાપર મોટી મહેરબાની કરી છે કારણ કે જો અમારા હિસાબી ખાતાએ તમારી સતામણી કરી હોય તો એ રીતે બીજા ઘરાકોની પણ સતામણી થતી હશે અને તેમ થાય તે ઘણુંજ ખરાબ કહેવાય."

"તેણે આવા શબ્દોની આશા રાખી ન્હોતી. તે જરા ઢીલો પડી ગયો; કેમ કે તે મને એક બે વાત સંભળાવવાને શીકાગો આવ્યો હતો અને તેની સાથે બોલાચાલી કરવાને બદલે હું તેનો આભાર માનતો હતો. મેં તેને ખાત્રી આપી કે અમે પંદર ડોલર માંડી વાળીશું કારણ તેના જેવો માણુસ ભૂલ કરે તે બનવા જોગ નથી. અમારા માણસોને ઘણા જણના હિસાબ રાખવાના હોવાથી તેઓની ભૂલ થઈ હોય તે બનવા જોગ છે. મેં તેને જણાવ્યું કે હું તેની લાગણી બરાબર સમજું છું અને તેની જગ્યાએ હું હોત તો હું પણ જરૂર ગુસ્સે થાત. છેવટે અમારી કંપનીમાંથી માલ ખરીદવાની તેની ઈચ્છા ન્હોતી તેથી મેં તેને એક બીજી દુકાનની ભલામણ કરી.

"ભૂતકાળમાં તે શીકાગો આવતો ત્યારે હંમેશાં અમે સાથેજ લંચ લેતા એટલે મેં તેને લંચ માટે આમંત્રણ કર્યું. કંઈક આનાકાની સાથે તેણે મારૂં આમંત્રણ સ્વીકાર્યું અને અમે ઓફીસમાં પાછા આવ્યા ત્યારે તેણે એક મોટો ઓર્ડર આપ્યો. તે ઘેર ગયો ત્યારે તેનો બધો ગુસ્સો ઉડી ગયો હતો, અને અમે તેને ઈનસાફ આપ્યો હતો તેજ પ્રમાણે તે અમને ઈનસાફ આપવાને આતુર હોવાથી તેણે પોતાનો હિસાબ તપાસ્યો, પોતાની ભૂલ શોધી અને પોતાની ભૂલ માટે દિલગીરી દર્શાવી પંદર ડોલરનો ચેક મોકલી આપ્યો."

"પાછળથી તેને ત્યાં છોકરો અવતર્યો ત્યારે તેણે તેનું નામ ડેટમર રાખ્યું અને ૨૨ વરસ પછી તેનું મરણ થયું ત્યાં સુધી તે અમારો મિત્ર અને ઘરાક કાયમ રહ્યો."

વરસો પહેલાં એક ડચ છોકરો નિશાળના વખત પછી દર અઠવાડીએ ફક્ત ૫૦ સેંટના પગારે એક ભઠીઆરખાનાની બારીઓ સાફ કરવાની મજુરી કરતો હતો. તે એટલો બધો ગરીબ હતો કે દરરોજ તે હાથમાં ટોપલી લઈને જ્યાં કોલસાનાં ગાડાં ખાલી કરવામાં આવતાં ત્યાં વેરાયલા કોલસા ભેગા કરી જતો. આ છોકરા—એડવર્ડ બોકને સ્કૂલમાં ફક્ત ૭ વર્ષ સુધી કેળવણી મળી હતી પણ આખરે અમેરિકાના પત્રકારત્વના ઇતિહાસમાં એક માસિકના અત્યંત નામાંકિત અધિપતિ તરિકે તેણે કીર્તિ મેળવી હતી. આવી નામના તેણે શી રીતે મેળવી તેનો ઈતિહાસ ઘણો લાંબો છે, પણ ટુંકમાં સાર એ છે કે આ પ્રકરણના સિદ્ધાંતોનો અમલ કરીને તેણે જીવનની શરૂઆત કરી હતી.

તેર વરસની ઉમ્મરે નિશાળ છોડી દર અઠવાડીએ ૬ ડોલર ને ૨૫ સેંટના પગારે તે વેસ્ટર્ન યુનીઅનનો 'ઓફીસ બૉય' થયો. પણ તેણે પોતાનું જ્ઞાન વધારવાનો વિચાર તજી દીધો નહિ. ગાડી ભાડાના પૈસા બચાવીને તથા બપોરનું ભોજન છોડીને તેણે પૈસા ભેગા કરી અમેરિકાના મહાપુરૂષોના જીવનવૃત્તાંતોનું પુસ્તક (*Encyclopedia of American Biography*) ખરીદ્યું અને પછી તેણે

કંઈ નવુંજ કરી બતાવ્યું. પ્રખ્યાત માણસોના જીવનવૃત્તાંતો વાંચી તેણે તેઓ પર પત્ર લખીને તેઓના બાળપણ વિષે વધુ માહિતિ આપવાની તેઓને વિનંતી કરી. તેને ધીરજથી બીજાઓની વાત સાંભળવાની ટેવ હતી. તેણે બીજાઓને તેઓના જીવનની વાત કરવાને ઉશ્કેર્યા. પ્રેસીડંટના ઓદ્ધા માટે ઉમેદવારી કરનાર જનરલ જેમ્સ એ. ગારફીલ્ડને તેણે પત્ર લખી પૂછ્યું કે તે એકવાર નહેર પર મજુરી (tow boy) કરતા હતા એ વાત ખરી છે કે? ગારફીલ્ડે તેના પત્રનો તરત જવાબ વાળ્યો. જનરલ ગ્રાંટને તેણે ચોકસ લડાઈની વાત પૂછી અને ગ્રાંટે જવાબમાં એક નકશો દોરી આ ચૌદ વરસના છોકરાને ડીનરપર બોલાવી કલાકો સુધી તેની સાથે લડાઈ સંબંધી વાત કરી.

તેણે ઈમિરસન પર પત્ર લખી ઈમિરસનને પોતાના જીવન વિષે ખુલાસો કરવા લલચાવ્યો અને પછી તો ઈમિરસન, ફીલીપ બ્રુક્સ, ઓલીવર વેન્ડેલ હોમ્સ, લોંગફેલો, મીસીસ અબ્રાહમ લીંકન, લુઈસા મે આલ્કોટ, જનરલ શેરમેન, અને જેફરસન ડેવીસ જેવા મહાન નરનારી સાથે તે પત્રવહેવાર કરવા લાગ્યો.

આ નામાંકિત માણસો સાથે પત્રવહેવાર કરીનેજ તે સંતોષ પામ્યો નહિ પણ રજા મળતાં તે તેઓને મળવા ગયો અને દરેક જગ્યાએ તેનો વ્હાલભર્યો સત્કાર થયો. આ અનુભવથી તેનામાં આત્મવિશ્વાસ આવ્યો, જે અમૂલ્ય હતો. મહાન નરનારીઓએ તેનામાં મહદ્ અભિલાશા અને મહત્વકાંક્ષા ઉત્પન્ન કરી જેનાથી તેના જીવનમાં ભારી પરિવર્તન થઈ ગયું: અને આ બધું આ પ્રકરણમાં જે સિદ્ધાંતની ચર્ચા કરવામાં આવી છે તેના અમલથીજ થયું હતું.

સૌથી વધારે નામાંકિત માણસોની મુલાકાત લેવામાં સફળ થયલા આઇઝેક એફ. મારકોસોન કહે છે કે ઘણા જણા સામા માણસની વાત લક્ષપૂર્વક સાંભળતાં નથી તેથી તેઓ સામા માણસ પર સારી છાપ પાડવામાં નિષ્ફળ નીવડે છે. "તેઓ પોતે **શું** કહેવાના છે તેની એટલી બધી કાળજીમાં હોય છે કે તેઓ પોતાના કાન ખુલ્લા

રાખતા નથી. મોટા માણુસોએ મને કહ્યું છે કે તેઓ સારા વકતા કરતાં સારા શ્રોતાને વધારે પસંદ કરે છે. બીજા કોઈ પણુ સદ્દગુણુ કરતાં બીજાની વાત શાંતિથી સાંભળવાનો સદ્દગુણુ ઘણુા થોડા માણુસોમાં નજરે પડે છે."

મોટા માણુસોજ નહિ પણુ સામાન્ય માણુસો પણુ બીજા આગળ પોતાનું દીલ ખોલવાને આતુર રહે છે. એકવાર "Readers' Digest" માં એક સોનેરી સુત્ર પ્રગટ થયું હતું: "ઘણુા જણુને શ્રોતાની જરૂર હોય છે ત્યારે તેઓ ડાકટરને બોલાવે છે." દુ:ખે પેટ ને કૂટે માથું એવી ઘણુા જણુની હાલત છે.

સીવીલ વૉરના કટોકટીના વખતમાં અબ્રાહમ લીંકને ઈલીઓનીસ પ્રાંતના સ્પ્રીંગફીલ્ડ શહેરમાં વસતા પોતાના એક મિત્રને પત્ર લખીને વોશીંગટન બોલાવ્યો હતો. લીંકને પત્રમાં જણુાવ્યું હતું કે તે તેની સાથે ચોકસ સવાલોની ચર્ચા કરવા માગતો હતો. લીંકનનો મિત્ર વ્હાઈટ હાઉસમાં આવ્યો અને લીંકને ગુલામોને સ્વતંત્ર શહેરી બનાવવાનું જાહેરનામું બહાર પાડવાનું ઈચ્છિવાજોગ છે કે નહિ તે વિષે કલાકો સુધી તેની સાથે વાત કીધી. ગુલામગીરી રદ કરવાની તરફેણુ અને વિરૂદ્ધની દલીલો લીંકને રજુ કરી અને તે પછી તેણે અખબારોમાં પ્રગટ થયલા ચર્ચાપત્રો અને અગ્ર લેખો વાંચી સંભળાવ્યા. કેટલાકોએ ગુલામોને મુક્ત નહિ કરવા માટે તેની ઝાટકણી કાઢી હતી તો બીજાઓએ ગુલામોને સ્વતંત્ર બનાવવાના લીંકનના ઈરાદાને ધિક્કારી કાઢ્યો હતો. કલાકો સુધી વાત કરી લીંકને પોતાના પુરાણુા પાડોશીને શેકહેંડ કરી ગુડનાઈટ કરી અને તેનો મત પૂછ્યા વિનાજ તેને પાછો ઈલીઓનીસ રવાના કરી દીધો. આ મુલાકાત દરમિઆન એકલા લીંકનેજ વાત કર્યા કીધી હતી. તેથી તેના મનને રાહત મળી હતી એમ તેના મિત્રે પાછળથી જણુાવ્યું હતું. લીંકનને સલાહની જરૂર ન હતી. તેને પોતાના દીલની વાત શાંતિ અને દિલસોજીથી સાંભળનાર મિત્રની જરૂર હતી. આપણે આફતમાં હોઈએ ત્યારે આપણુને બધાને દીલની વાત સાંભળનારની જરૂર પડે છે. ગુસ્સે થયલા ઘરાકને, અસંતોષી શેઠને અને દુ:ખી મિત્રને આવીજ જાતની જરૂર હોય છે.

લોકો તમારાથી દૂરના દૂર રહે, તમારી પીઠ પાછળ તમારી નીંદા કરે, તમારી હાંસી કરે અને તમને ધિક્કારે એવું જો તમે ચાહતા હો તો કોઇની વાત લાંબો વખત સાંભળતા ના—તમે પોતેજ ચાલુ બડબડ કર્યા કરજો. બીજો માણુસ બોલતો હોય ત્યારે તમને કંઈ વિચાર આવે તો તેને બોલતો અટકાવી વચ્ચે કૂદી પડજો. સામો માણુસ તમારા જેટલો ચતુર નથી, એવા માણુસની વાત સાંભળવામાં તમારા સમયની બરબાદી શા માટે કરવી જોઇએ, એમ માનીને તે બોલતો હોય ત્યારેજ વચમાં બોલવા માંડજો.

આવા માણુસોને તમે પીછાનો છો? તમારી વાત તમે જાણો પણ કમનસીબે એવા માણુસો મારા સમાગમમાં આવ્યા છે અને અજાયબીની વાત એ છે કે તેમાંના કેટલાક તો સમાજમાં બડેખાં ગણાય છે.

આવા માણુસો કંટાળા ભરેલા (bore) હોય છે. તેઓ પોતાનાજ સ્વાર્થમાં, પોતાના અહંભાવના નીશામાં ચકચુર હોય છે.

તેઓ પોતાની જાતનોજ વિચાર કરે છે અને પોતાનીજ લાલ્લરી હાંક્યા કરે છે. કોલંબીઆ યુનીવર્સીટીના પ્રમુખ ડૉ. નીકોલાસ મરે બટલર કહે છે કે જે માણુસ પોતાનોજ વિચાર કરે છે તે જડ (uneducated) છે: પછી તેણે ગમે તેટલા ચોપડા ફાડ્યા હોય. (no matter how **instructed** he may be) ભણ્યા પણ ગણ્યા નહિ એવી આવા માણુસોની હાલત હોય છે.

જો તમે સારા વક્તા થવા માગતા હો તો સારા શ્રોતા બનજો. મીસીસ ચાર્લ્સ નોરધમ લી કહે છે તેમ "રસિક થવા માટે બીજામાં રસ લેજો" (To be interesting be interested) સામા માણુસને તેના પોતાના સંબંધી અને તેના પરાક્રમો સંબંધી વાત કરવાને ઉત્તેજન આપજો.

યાદ રાખજો કે તમે જે માણુસની સાથે વાત કરતા હો તે તમારા સુખ દુઃખ કરતાં પોતાના સુખ દુઃખમાં વધારે ઉલટ ધરાવે છે. ચીનમાં દુકાળ પડવાથી લાખો માણુસો મરી જાય તેના કરતાં

તમારી દાઢ દુ:ખતી હોય તેની તમને વધારે ચિંતા હોય છે. આફ્રિકામાં ધરતીકંપ થાય તેના કરતાં આપણી ગરદન પર થયલા ફોલ્લાની આપણને વધુ પરવા હોય છે. હવે પછી બીજા સાથે વાતચીત કરતાં ઉપલી બીના ધ્યાનમાં રાખજો.

લોકપ્રિય થવાનો ચોથો નિયમ નીચે મુજબ છે:—

સારા શ્રોતા બનો. બીજાઓને તેઓના જીવનની વાત કરવાનું ઉત્તેજન આપો.

પ્રકરણ ૫ મું.

સામા માણસને પ્રિય થવાની ચાવી.

ઓઇસ્ટર બેમાં પ્રેસીડંટ રૂઝવેલ્ટની મુલાકાતે આવનાર દરેક સખસ તેમના વિધવિધ જ્ઞાનના વિશાલ ક્ષેત્રથી અજબ થતો હતો. ગેમાલીઅલ બ્રેડફર્ડ લખે છે કે "એક ભરવાડ (cow boy) હોય, ઘોડાના ઉસ્તાદો (rough rider) હોય, એક રાજદ્વારી હોય યા મુત્સદી (diplomat) હોય પણ તેની સાથે શું વાત કરવી તે રૂઝવેલ્ટ જાણતો હતો." રૂઝવેલ્ટ પોતાની વાતચીતથી બધાને કેમ મોહિત કરતો હતો તેનો ભેદ સાદો છે. જ્યારે પણ તેને કોઈ માણસ મળવા આવવાનો હોય ત્યારે તેને મળવા આવનાર માણસ ક્યા વિષયમાં ખાસ ઉત્સાહ ધરાવે છે તે શોધી કાઢીને રૂઝવેલ્ટ મોડી રાત સુધી તે વિષયનો અભ્યાસ કરતો. કારણ કે માણસજાતના બધા નેતાઓની પેઠે રૂઝવેલ્ટ પણ જાણતો હતો કે કોઈ પણ માણસનું જીગર જીતવાનો બાદશાહી રસ્તો તેને મનગમતા વિષયની વાત કરવાનોજ છે.

યેલ યુનીવર્સીટીના સાહિત્યના પ્રોફેસર વીલીઅમ લીયોં ફેલ્પસ બાળપણથીજ આ પાઠ શીખ્યો હતો.

"ઈનસાનની ખાસીઅત" (human nature) નામના પોતાના નિબંધમાં વીલીઅમ ફેલ્પસ લખે છે કે "હું આઠ વરસનો હતો ત્યારે શની રવીની રજા મારી કાકી લીબી લીન્સલીને ત્યાં પસાર કરતો હતો. એક વાર એક અધેાર ઉમ્મરનો માણસ અમારે ત્યાં આવ્યો અને મારી કાકીની ખબર અંતર પૂછી તે મારી સાથે વાતે વળગ્યો. આ

વખતે મને હોડીઓનો ખૂબ શોખ હતો અને એ માણસે હોડીઓ વિષે મારી સાથે એવી રસીલી વાત કીધી કે હું તેના પર ફીદા થઈ ગયો. તે વિદાય થયા પછી મેં તેની જાબજા તારીફ કરવા માંડી. કેવો ઉમદા ગૃહસ્થ! અને હોડીઓ વિષેની તેની વાત કેટલી બધી રસભરી હતી? મારી કાકીએ મને ખબર આપી કે તે ન્યુયોર્કનો વકીલ હતો અને તેને હોડી યા વહાણવટાના ધંધામાં જરા પણ રસ ન્હોતો.

"ત્યારે તેણે આખો વખત મારી સાથે હોડી વિષેજ શા માટે વાતચીત કર્યા કીધી?"

"કારણ કે તે સદગૃહસ્થ છે. તેમણે જોયું કે તને હોડીઓનો શોખ છે એટલે તેમણે તને મનગમતી વાત કરી. તે તને રાજી કરવા માગતા હતા."

વીલીઅમ ફેલ્પસ કહે છે કે "મારી કાકીના આ શબ્દો હું કદિ ભૂલ્યો નથી."

આ પ્રકરણ લખતી વખતે મારી સામે બોય સ્કાઉટ ચળવળના એક નેતા એડવર્ડ એલ. ચાલીફનો એક પત્ર પડ્યો છે.

મી. ચાલીફ તે પત્રમાં લખે છે: "એક વાર મને એક જણની મહેરબાનીની જરૂર પડી હતી. યૂરોપમાં સ્કાઉટોની ગંજાવર જાંબુરી થવાની હતી અને મારા એક સ્કાઉટને યૂરોપ મોકલવાનો ખર્ચ અમેરિકાની એક મોટી કોરપોરેશનના પ્રમુખ પાસેથી હું મેળવવા ચાહતો હતો.

"સારે નસિબે હું તેને મળવા ગયો તે પહેલાં મને ખબર પડી કે તેણે દશ લાખ ડોલરનો એક ચેક લખ્યો હતો અને તે રદ કરી તેણે ફ્રેમમાં મઢાવ્યો હતો.

"આથી તેની ઓફીસમાં જતાંની સાથેજ મેં પેલો ચેક જોવાની આતુરતા દર્શાવી. દશ લાખ ડોલરનો ચેક! મેં તેને કહ્યું કે, 'મેં દશ લાખ ડોલરનો ચેક કદિ જોયો ન્હોતો અને આવી મોટી રકમનો ચેક મેં નજરે જોયો છે એમ મારા સ્કાઉટોને કહેવાને હું ઇંતેજાર હતો.' તેણે ખુશીથી મને ચેક બતાવ્યો. હું રાજી રાજી થઈ ગયો અને આવી મોટી રકમનો ચેક કેમ લખવો પડ્યો તેની વિગત પૂછી."

આ શ્રીમંત માણુસ સાથેની વાતચીતની શરૂઆતમાં મી. ચાલીફે પોતાના બોય સ્કાઉટ, યૂરોપમાં થનારી જાંબુરી યા પોતાની મુલાકાતના હેતુ વિષે કંઈજ વાત કરી નહિ. સામા માણુસને ગમી જાય એવી રીતેજ તેણે વાતની શરૂઆત કરી અને પરિણામ શું આવ્યું તે જુઓ:

"થોડી વાર પછી તેણે મારી મુલાકાતનું કારણ પૂછ્યું અને મેં તેને સઘળી હકીકત કહી. મારી અજાયબી વચ્ચે તેણે મારી માગણી મંજુર રાખી એટલુંજ નહિ પણ એકને બદલે પાંચ છોકરાઓને મારી સાથે યૂરોપ મોકલવાનો ખર્ચ આપવાની તેણે ખુશી બતાવી—તેણે મને ૧૦૦૦ ડોલરની હુંડી આપી યૂરોપમાં થોડાક અઠવાડીઆ રહેવાની સલાહ આપી. તેણે પોતાની શાખાઓના ઉપરીઓ પર મને ભલામણપત્ર આપીને તેઓને અમને મદદ કરવાની તાકીદ કરી; તે પોતે અમને પારીસમાં મળ્યા અને આખું શહેર જોવા લઈ ગયા. ત્યાર પછી કેટલાક ગરીબ માબાપના છોકરાઓને તેણે નોકરી આપી અને હજી પણ તે અમારા મંડળમાં ઉત્સાહ લે છે.

"આમ મને ફતેહ મળી પણ જો પ્રથમથીજ મેં તેને મનગમતી વાત કરીને તેને રાજી કર્યો ન હોત તો મારી મુરાદ બર આવત કે કેમ તે શકમંદ છે."

કોઈ પૂછશે કે આવી મીઠી મીઠી વાત વેપાર ધંધામાં કારગત લાગે ખરી? ન્યુયોર્કના પ્રખ્યાત બેકર્સ હેન્રી જી. ડુવરનોયનો દાખલો અત્રે નોંધવા જોગ છે.

મી. ડુવરનોય ન્યુયોર્કના એક ચોકસ હોટલને પોતાના પાંઉ વેચવાની કોશેષ કરતો હતો. ચાર ચાર વરસથી દર અઠવાડીએ તે હોટલના મેનેજરને નિયમિત મળવા જતો—જે સામાજીક મેળાવડામાં મેનેજર જતો ત્યાં તે પણ હાજર રહેતો—તે તેના હોટલમાં એક રૂમ ભાડે રાખીને રહ્યો કે જેથી હોટલ સાથે તેનો વેપારી સંબંધ જોડાય. પણ તે નિષ્ફળ ગયો.

"ત્યાર બાદ માનવ સ્વભાવનો અભ્યાસ કરી મેં મારી રીત બદલી. આ માણુસને શામાં ઉત્સાહ છે—કયો વિષય તેનો માનીતો છે તે

શોધી કાઢવાનો મેં ઠરાવ કર્યો"—મી. ડુવરનોય પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં કહે છેઃ "મને માલુમ પડ્યું કે તે અમેરિકાની હોટલ ગ્રીટર્સ નામની સંસ્થાનો સભાસદ હતો અને આ સંસ્થા પર તે એટલો બધો ફીદા હતો કે તેના ઉત્સાહની કદર કરી તેને ઇન્ટરનેશનલ ગ્રીટર્સનો પ્રમુખ બનાવવામાં આવ્યો હતો. આ સંસ્થાનું કન્વેન્શન જગતના કોઈ પણ ભાગમાં ભરાવાનું હોય અને તેને જંગલ, દરીઆ યા રેતીના રણમાંથી મુસાફરી કરવી પડે તો પણ તેમાં હાજરી આપ્યા વિના તે રહેતો નહિ.

"હું બીજી વાર તેને મળવા ગયો ત્યારે મેં ગ્રીટર્સની વાત ઉપાડી. અને ઓહ! જાણે કંઇ ચમત્કાર થઈ ગયો હોય તેમ તેણે ઉત્સાહથી મલકાતે મ્હોડે અરધો કલાક સુધી મારી સાથે ગ્રીટર્સ સંબંધી વાત કરી. મેં જોયું કે આ સંસ્થા તેનો ધખારો હતી—તેના જીવનની મોજ હતી. હું તેની ઓફીસમાંથી બહાર નીકળ્યો ત્યારે તેણે મને પોતાની માનીતી સંસ્થાનો સભાસદ બનાવ્યો.

"દરમીયાન મેં પાંઉં વેચવાની વાતજ કાઢી નહિ. થોડા દિવસ પછી તેના કારભારીએ મને ફોન કરી પાંઉંના નમુના અને ભાવ સાથે શેઠને મળી જવાની વિનંતી કરી.

"તમે શેઠ પર શું જાદુ કર્યું તે હું જાણુતો નથી. પણ આ વખતે તમે જરૂર ફાવશો." તેના કારભારીએ મને ખુશ વધાઈ આપી.

આ માણુસ સાથે ધંધો કરવા માટે ચાર વરસથી હું વલખાં મારતો હતો અને તેને કઈ વાતનો શોખ છે તે જો મેં શોધી કાઢ્યું ન હોત તો હજી પણ હું વલખાંજ માર્યા કરત.

આ પરથી લોકપ્રિય થવાનો પાંચમો કાનુન નક્કી થાય છે અને તે એ છે કેઃ

સામા માણુસના સ્વાર્થની વાત કરો.

પ્રકરણ ૬ ઠ્ઠું.

પ્રથમ દૃષ્ટિએ પ્રેમ.



એક વાર ન્યુયોર્કના આઠમા એવન્યુના ૩૩ મા મોહોલ્લાની પોસ્ટ ઓફીસમાં હું એક કાગળ રજીસ્ટર કરાવવા ગયો હતો. રેજીસ્ટ્રેશનનો કારકુન પાકીટોનું વજન કરવા, ટીકીટ આપવા, પરચુરણ આપવા અને પહોંચ આપવા વિ. ની એકની એક જાતની હેજગારી વરસો સુધી કરીને કંટાળી ગયલો જણાતો હતો. આથી મેં મારા મનમાં વિચાર કર્યો કે મારે આ માણુસને પ્રિય થઈ પડવું છે. તેને પ્રિય થવા માટે મારે, મારે માટે નહિ પણ તેને માટે, કંઈક સારી વાત કરવી જોઇએ. આથી મેં વિચાર કર્યો કે આ માણુસમાં એવું શું છે કે જેની હું ખરા જીગરથી પ્રશંસા કરી શકું? ખાસ કરીને એક અજાણ્યા સખસમાં પ્રશંસાપાત્ર વસ્તુ શું છે તે શોધી કાઢવું મુશ્કેલ છે: પણ આ માણુસની બાબતમાં મને તે મુશ્કેલી નડી નહિ. મને તેનામાં કંઈક એવું જણાયું કે જે ખચિતજ મને ગમી ગયું.

જ્યારે તે મારા કાગળનું વજન કરવા લાગ્યો ત્યારે મેં ઉત્સાહથી હસીને કહ્યું: "હું ઇચ્છું છું કે મારા વાળ તમારા વાળ જેવા સુંદર હોત."

તેણે ઉંચું જોયું. તે જરા ચમક્યો. તેના ચહેરા પર હાસ્ય ફરક્યું. અને તે શરમાળ સ્વરે બોલ્યો: "હવે મારા વાળ અગાઉના જેવા રહ્યા નથી." મેં તેને ખાત્રી આપી કે તેના વાળની જુવાનીની ચમક જરા ઓછી થઈ હશે છતાં હજી તેના વાળ મોહક અને સુંદર હતા. તે ઘણો રાજી થયો. અમે ખુશ મીજાજથી થોડીક વાતો

કરી અને હું જવા લાગ્યો ત્યારે તેણે કહ્યું: "ઘણા જણે મારા વાળની તારીફ કરી છે."

હું ખાત્રીથી કહું છું કે તે દિવસે તે લંચ લેવા નાચતા કૂદતા આનંદી જીગરે ગયો હશે. રાતે ઘેર જઈ તેણે એ વાત તેની પત્નિને કહી હશે અને આઈનામાં મ્હો જોઇને તેણે વિચાર કર્યો હશે: "ખરેજ, મારા બાલ ઘણા મોહક છે."

એક વાર મેં આ વાત જાહેરમાં કહી તે સાંભળીને એક જણે મને સવાલ પૂછ્યો: "તમે તેની પાસેથી શું મેળવવા માગતા હતા?"

હું તેની પાસેથી શું મેળવવા માગતો હતો? શું આપણે હંમેશાં આપણા સ્વાર્થનોજ વિચાર કરવો જોઇએ? બીજા પાસેથી કંઈ સ્વાર્થ સાધવાની ઇચ્છા વિના જો આપણે તેના ગુણ યા રૂપની પ્રમાણિક તારીફ કરીને તેને સુખી બનાવવાની બખીલાઈ બતાવવા જેટલા સ્વાર્થી હોઇએ, આપણા સ્વાર્થ વિના બીજાની તારીફ કરી ન શકે એટલો બધો આપણો આત્મા હલકો હોય તો આપણી જીંદગી નિષ્ફળજ જવી જોઈએ.

અને ખરેખર, મારે એ કારકુન પાસેથી કંઈક જોઈતું હતું. એ વસ્તુ અમૂલ્ય હતી અને મેં તે મેળવી હતી. તેની પાસેથી કંઈ પણ સ્વાર્થ સાધવાની આશા વિના મેં તેને સુખી બનાવ્યો હતો એવી લાગણી મારા જીગરમાં બરપા થઈ હતી અને આવી લાગણી એટલી બધી સુંદર હોય છે કે એ પ્રસંગ વહી જવા પછી લાંબા વખત સુધી તેનું સ્મરણ ભૂલાતું નથી.

માનવ સ્વભાવનો એક સર્વોપરિ કાયદો છે. જો આપણે એ કાયદાને માન આપીએ તો કદિ દુઃખી થશું નહિ. ઉલટું એ નિયમને તાબે થઇને આપણે અસંખ્ય મિત્રો અને અનંત સુખ મેળવવાને ભાગ્યશાળી થઈશું. પણ જે પળે એ નિયમનો આપણે ભંગ કરીશું તેજ પળથી પારાવાર આફતની શરૂઆત થશે. આ નિયમ એવો છે કે હંમેશા બીજા માણસને તેની અગત્યતા—તેની મહત્વતાનું ભાન કરાવો. પ્રોફેસર જોન ડ્યુઈ જણાવે છે તેમ માનવ સ્વભાવની ઉંડામાં

ઉંડી આતુરતા પોતાની જાતને અગત્યની બનાવવાની હોય છે. પ્રોફેસર વીલીઅમ જેમ્સ કહે છે કે "માનવ સ્વભાવનો ઉંડામાં ઉંડો સિદ્ધાંત પોતાની પ્રશંસા સાંભળવાની આતુરતા છે." મેં અગાઉ જણાવ્યું છે તેમ આ લાગણીને લીધેજ ઇન્સાન જાનવરથી જુદો પડે છે. આજ લાગણી આપણી સંસ્કૃતિ માટે જવાબદાર છે.

હજારો વર્ષથી ફીલસુફોએ માનવ સંબંધના નિયમોની ચર્ચા કરી છે અને તેમાંથી એક મહત્વનો સિદ્ધાંત વિકસીત થયો છે. એ સિદ્ધાંત નવો નથી. તે ઘણો પુરાણો છે. ઇતિહાસ જેટલો તે પુરાતન છે. ત્રણ હજાર વર્ષ પહેલાં ઈરાનમાં પયગંબર જરથુસ્ત્રે તે આતશપરસ્ત જરથોસ્તીઓને શીખવ્યો હતો.

ચોવીસ સદી પહેલાં કનફ્યુસીઅસે ચીનમાં તેનો ઉપદેશ કર્યો હતો. ટાઓઇઝમ (Taoism) ના સ્થાપક લાઓ-ત્ઝે (Lao Tse) એ હનની ખીણ (Valley of Han) માંના પોતાના અનુયાયીઓને તે શીખવ્યો હતો. ઈ. સ. પૂર્વે ૫૦૦ વરસપર ગંગાના પવિત્ર કિનારા પર બુધ્ધ ભગવાને એ મંત્ર ઉચ્ચાર્યો હતો. હિંદુઓના પવિત્ર ધર્મશાસ્ત્રોમાં હજારો વર્ષ પહેલાં તેનું વર્ણન કરવામાં આવ્યું હતું. ૧૯ સદી પહેલાં જુડીઆ (Judea) ની ટેકરી પર જીસસે તેનું શિક્ષણ આપ્યું હતું. જગતનો આ અતિ ઉપયોગી નિયમ જીસસે ફક્ત એકજ વાક્યમાં શમાવ્યો હતો. "બીજા તમારી સાથે જે રીતે વર્તે એમ તમે ઇચ્છતા હો તે રીતે તમે બીજા સાથે વર્તો." (Do unto others as you would have others to do unto you).

તમે જેઓના સમાગમમાં આવો તેઓનો ચાહ મેળવવા માગો છો. તમે તમારી ખરી લાયકાતની પીછાન કરાવવા ચાહો છો. તમે તમારી નાની દુનીઆમાં મોટા માણસ છો એવું ભાન કરાવવા માગો છો. તમે સસ્તી ખુશામદ કે જુઠી તારીફ સાંભળવા માગતા નથી પણ તમારી શક્તિની પ્રમાણિક પ્રશંસા સાંભળવા આતુર છો. ચાર્લ્સ શ્વેબ કહે છે તેમ તમારા મિત્રો અને સાથીઓ "ખરા જીગરથી અને ઉદારતાથી" તમારી પ્રશંસા કરે એમ તમે ઇચ્છો છો. આપણે બધાજ એમ ઇચ્છીએ છીએ.

આ કારણુસર પેલા સેાનેરી નિયમને તાબે થાએા અને બીજાએા તમારી સાથે જેમ વર્તે એમ તમે ઇચ્છતા હેા તે પ્રમાણે તમે બીજાએા સાથે વર્તો.

આ નિયમનેા અમલ કેવી રીતે, ક્યારે અને ક્યાં કરવેા? આ સવાલનેા જવાબ એ છે કે સઘળી જગ્યાએ અને હંમેશા.

દાખલા તરિકે મેં રેડીએા સીટીના માહિતિ આપનારા કારકુનને હેન્રી સેાવેનની એાફીસનેા નંબર પૂછ્યેા હતેા. સ્વચ્છ યુનીફેાર્મમાં સજ્જ થયલા આ માણુસે પેાતાના જ્ઞાન માટે મગરૂરીની લાગણી સાથે સ્પષ્ટ અવાજે જવાબ આપ્યેા: "હેન્રી સેાવેન (જરાવાર રહીને) ૧૮ મેા માળ (જરાવાર પછી) રૂમ નં. ૧૮૧૬."

હું માળપર જવા લીફ્ટ તરફ દેાડ્યો—પછી પાછા ફરી તે માણુસ પાસે જઈ મેં કહ્યું: "તમે મારા સવાલના આપેલા સુંદર જવાબ માટે મુબારકબાદી! તમે ઘણીજ સ્પષ્ટ રીતે મને જોઈતી માહિતિ આપી તે ખરેજ પ્રશંસાપાત્ર છે. તમારી શક્તિ અદભૂત છે."

ખુશાલીથી ચમકતા ચહેરાએ તે વચમાં શા માટે થેાભ્યેા હતેા તેનેા તેણે ખુલાસેા કર્યો. તે મને જોઈતા માણુસની એાફીસનું ઠેકાણું સ્પષ્ટપણે સમજાવવા માટે વચમાં જરા જરા અટક્યેા હતેા. મેં તેનેા આભાર માની તેની તારીફ કરી તેથી તેની છાતી ગજ ગજ ખીલી ગઈ અને હું ૧૮ મા માળ પર પહેાંચ્યેા ત્યારે મને એમ લાગ્યું કે મેં એક માણુસના સુખમાં કંઈક વધારેા કર્યો હતેા.

બીજા માણુસના રૂપગુણુની પ્રશંસા કરવાની ફીલસુફીનેા અમલ કરવા માટે તમે કેાઈ મહાન પદવી પર આવી કીર્તિવંત થાએા ત્યાં સુધી રાહ જેાવાની જરૂર નથી. આ ફીલસુફીના અમલથી તમે તમારા જીવનમાં દરરેાજ જાદુઈ અસર નીપજાવી શકશેા.

દાખલા તરિકે તમે હેાટલમાં તળેલા પપેટાની માગણી કરેા અને વેઇટરેસ વાટેલેા પપેટેા લાવી આપે ત્યારે તમારે કહેવું કે "તમને તકલીફ આપવા માટે દિલગીર છું પણ મને તળેલેા પપેટેા જોઇએ છે." વેઈટરેસ તરત જવાબ આપશે કે "એમાં તકલીફ જેવું કંઈજ

નથી." તે ખુશી થઇને તમારો હુકમ પાળશે કેમ કે તમે તેના પ્રત્યે માનથી વર્ત્યા છો.

તમને તકલીફ આપવાને દિલગીર છું, (I'm sorry to trouble you), મહેરબાની કરીને આમ કરશો, (would you be so kind as to), આટલી મહેરબાની નહિ કરો, (won't you please) તમારો આભાર (thank you), જો તમને હરકત ન હોય તો, (would you mind) આવા આવા નાના અને નજીવા પણ સભ્યતાભર્યા શબ્દો માનવજીવનની મીઠાશમાં વધારો કરે છે અને તે ઉંચી ખાનદાનીના ચિન્હો ગણાય છે.

આપણે એક બીજો દાખલો લઈશું. તમે હોલ કેઈનની નવલકથાઓ—*The Christian, The Deemster, The manxman* વાંચી છે ? લાખો કરોડો માણસોએ આ વાર્તાઓ વાંચી છે. હોલ કેઈન એક લુહારનો બેટો હતો. તે શાળામાં ફક્ત આઠજ વરસ ભણ્યો હતો પણ તે મરણ પામ્યો ત્યારે તે જગતનો એક શ્રીમંત અને ઉત્તમ સાહિત્યકાર ગણાયો હતો.

હોલ કેઈનની કહાણી નીચે મુજબ છે. તેને સૉનેટસ્ (Sonnets) અને પવાડા (ballads) નો ભારી શોખ હતો. આથી તેણે ડાન્ટે ગાબ્રીઅલ રોઝેટી (Dante Gabriel Rosetti) નાં કાવ્યો મ્હોડે કર્યાં. તેણે રોઝેટીની કલામય કાવ્યશકિતની પ્રશંસા કરનારૂં નિવેદન તૈયાર કરી તેની એક નકલ રોઝેટી પર મોકલી આપી. રોઝેટી ખુશ ખુશ થઈ ગયો. "જે માણસ મારી શકિત વિષે આવો ઉંચો અભિપ્રાય ધરાવે તે બાહોશજ હોવો જોઇએ." રોઝેટીએ હોલ કેઈનનું નિવેદન વાંચીને કદાચ આવો વિચાર કર્યો હશે. તેણે આ લુહારના દીકરાને લંડન બોલાવી તેને પોતાનો સેક્રેટરી બનાવ્યો. હોલ કેઈનનું જીવનજ બદલાઈ ગયું. રોઝેટીના સેક્રેટરી તરિકે તે તે જમાનાના અગ્રણી સાહિત્યકારોના સમાગમમાં આવ્યો અને તેઓની સલાહ અને ઉત્તેજનને લીધે તેણે જે સાહિત્ય સર્જ્યું તેથી આખા જગત્માં તેનું નામ આશકારા થઈ ગયું. આઈલ ઓફ મેનમાંનું તેનું ઘર—ગ્રીબા કેસલ—જગતના મુસાફરોનું મક્કા થઈ પડ્યું અને તે મરણ પામ્યો ત્યારે તેની

દોલત ૨૫ લાખ ડોલરની અંકાઈ. પણ પ્રખ્યાત કવિ રોઝેટીના કાવ્યોની પ્રશંસા કરનારો નિબંધ તેણે ન લખ્યો હોત તો બનવાજોગ છે કે તે લુહારના દીકરા તરિકે ગરીબ અવસ્થામાં સહેજ પણ કીર્તિ મેળવ્યા વિના કબરવાસી થયો હોત.

ખરા જીગરની પ્રમાણિક પ્રશંસાની શક્તિ અદ્ભૂત અને જાદુ-ભરી છે.

રોઝેટી પોતાની પ્રશંસા વાંચી મહત્તા પામ્યો. તેમાં કંઈ નવાઈ નથી. લગભગ દરેક જણ પોતાની જાતને મહત્વની—ઘણીજ મહત્વની સમજે છે.

દરેક પ્રજા પણ એમજ માને છે.

તમે તમારી જાતને જાપાનીઝ કરતાં ચઢીઆતી સમજો છો ખરૂં? પણ હકીકત એ છે કે જાપાનીઝો પોતાની જાતને તમારા કરતાં ઘણીજ ચઢીઆતી સમજે છે. દાખલા તરિકે એક જુના વિચારનો જાપાનીઝ, જાપાનીઝ રમણીને કોઈ ગોરા મરદ સાથે નાચતી જોઇને લાલપીળો થઈ જાય છે.

તમે તમારી જાતને હિંદુઓથી ચઢીઆતી ગણો છો? ભલે ગણોઃ પણ કરોડો હિંદુઓ એવા છે કે જેઓ યવનો (heathen) નો અડકેલો ખોરાક હાથમાં લેવાની પણ સાફ ના પાડે છે.

તમે જંગલી એસ્કીમોથી તમારી જાતને ચઢીઆતી ગણો છો! જેવી તમારી મરજીઃ પણ એસ્કીમો ગોરાઓ માટે શું ધારે છે તે જાણો છો? એસ્કીમો કોમમાં થોડાક આળસુના પીર જેવા નકામા માણસો હોય છે તેઓને તેઓ "ગોરા માણસો" કહીને ગોરાઓ તરફનો પોતાનો ધિક્કાર જાહેર કરે છે.

દરેક પ્રજા પોતાને બીજી પ્રજાઓ કરતાં ચઢીઆતી સમજે છે. તેમાંથી દેશાભિમાન જન્મે છે અને દેશાભિમાનમાંથી યુદ્ધ ફાટી નીકળે છે.

નગ્ન સત્ય એ છે કે તમારા સમાગમમાં આવનાર દરેક માણસ કોઈને કોઈ વાતમાં પોતાની જાતને તમારા કરતાં ચઢીઆતી સમજે છે.

અને તેનું જીગર જીતવાનો બાદશાહી માર્ગ તમે તેની નાની દુનીઆમાં તેની મહત્તા પીછાનો છો એ વાતનું તેને ચાલાકીથી ભાન કરાવવાનો છે.

ઇમિરસનનું કથન યાદ રાખજો: "મારા સમાગમમાં આવનાર દરેક માણસ કોઈને કોઈ વાતમાં મારાથી ચઢીઆતો છે અને તેમાં તેની પાસેથી મારે શીખવાનું છે." (Every man I meet is in some way my superior: and in that I can learn of him.)

અને માનવ જીવનની કરૂણાજનક બીના એ છે કે ઘણીવાર કેટલાક નકામા અને પાણી વિનાના માણસો પોતે કંઈજ ઉકાળી શકતા નથી એવી આંતરિક લાગણીથી અકળાઈને બહારથી ધુમાધુમ કરી પોતાની કદર નહિ થવાની ફરિયાદ કરે છે. આવા માણસો ખચિતજ ગુસ્સો ઉપજાવનારા અને ત્રાસજનક નીવડે છે.

શેક્સપીઅર કહે છે: "Man, proud man! dressed in a little brief authority plays such fantastic tricks before high heaven as make the angels weep" હલકાને હવાલદારી મળી અથવા ખાલી ચણો વાગે ઘણો એ આપણી પુરાણી કહેવત ઉપલા વાક્યનો આબાદ પડઘો પાડે છે.

આ સિદ્ધાંતોનો અમલ કરી નોંધવા જોગ ફતેહ મેળવનારા મારા વર્ગના ત્રણ ધંધાદારીઓની કહાણી હું અત્રે રજુ કરવા માગું છું. એમાં એક કનેક્ટીકટ (Connecticut) નો વકીલ છે. તે પોતાનું નામ જાહેર કરવા માગતો નથી એટલે આપણે તેને મી. આર. ને નામે ઓળખીશું.

મારા વર્ગમાં જોડાયા પછી ટુંક સમયમાં મી. આર. પોતાની પત્ની સાથે લોંગ આઇલેંડમાં તેણીના સગાઓને મળવા ગયા હતા. તેની પત્ની તેને પોતાની જઈફ કાકી પાસે મૂકી બીજા જવાન સગાઓને મળવા ચાલી ગઈ. મી. આર. ને મારા સિદ્ધાંતો આ વૃદ્ધ સ્ત્રી પર અજમાવવાનું મન થયું. આથી તેણે ઘરમાં પ્રશંસા કરવા લાયક વસ્તુઓ જોવા માંડી.

"આ મકાન ૧૮૯૦ ના અરસામાં બંધાયું હતું ખરૂં?" તેણે વાત શરૂ કરી.

"હા. બરાબર એજ વરસમાં" ડોશીએ જવાબ વાળ્યો.

"મને આ ઘર જોઈને જે મકાનમાં હું જન્મ્યો હતો તેનું સ્મરણ થાય છે:" તેણે કહ્યું: "ઘર ઘણું સુંદર છે—બાંધકામ મજબુત છે—હવા ઉજાશ પુરતા છે. હાલમાં લોકો આવા મકાન બાંધતા નથી."

"ખરી વાત છે." તે જઈફ બાઈએ કહ્યું: "આજકાલના જવાનો સુંદર મકાનોની પરવા કરતા નથી. તેઓને એક નાનો ઓરડો અને વીજળીનો આઈસબોક્ષ મળ્યો કે રામજી પાયા! મારા વ્હાલાઓ મોટરમાં આમથી તેમ દોડાદોડ કરતાં પરવારે તો ઘર કોને કહે તે સમજેને!"

"આ ઘર તો પ્રેમ મંદિર છે." જૂના સ્મરણથી ડોશીનો અવાજ જરા ધ્રુજ્યો: "મેં અને મારા પતિએ વરસો સુધી આવું મકાન બાંધવાનાં સ્વપ્નાં જોયાં હતાં. તમે માનશો? અમે કોઈ શીલ્પી (architect) ને બોલાવ્યો ન્હોતો. અમારા ઘરનો પ્લાન અમે ધણી-ધણીઆણીએજ તૈયાર કર્યો હતો."

તે પછી તેણીએ મને આખું ઘર બતાવ્યું અને આખા જીવનમાં મુસાફરી દરમીયાન તેણીએ સંગ્રેલી સઘળી સુંદર વસ્તુઓની મેં જાનો-જીગરથી તારીફ કરી. તેણીના સંગ્રહમાં પેઈઝલીની શાલો, પ્રાચીન ઈંગ્લીશ ટી સેટ, વેજવુડ ચાઈના, ફ્રેંચ પલંગો અને ખુરશીઓ, ઈટાલીઅન ચિત્રો, અને એકવાર ફ્રેંચ રાજમહેલમાં લટકતા રેશમના પરદાઓ હતાં.

મી. આર. પોતાની કહાણી આગળ ચલાવતાં કહે છે: "મને ઘર બતાવી તેણી ગેરેજમાં લઈ ગઈ. ત્યાં લગભગ નવી જેવી એક પેકાર્ડ કાર પડેલી હતી.

"મરવા પહેલાં થોડોજ વખત અગાઉ મારા પતિએ આ કાર ખરીદી હતી." તેણી નરમ અવાજે બોલી: "તેમના મરણ પછી કદિ હું કારમાં બેઠી નથી...તમને સુંદર વસ્તુઓ ગમે છે અને આ કાર હું તમને ભેટ આપવા માગું છું."

"આન્ટી!" મેં કહ્યું: "તમારી ઉદારતા માટે આભાર: પણ મારાથી આ કાર કેમ લેવાય? હું તમારો કંઈ સગો નથી. મારી પાસે નવી કાર છે અને તમારા ઘણા સગાઓને પેકાર્ડ કાર પસંદ પડશે."

"સગાઓ!" તેણી ચીચવાઈ: "હા. મારા સગાઓ આ કાર મેળવવા માટે મારા મરવાની રાહ જોઈ રહ્યા છે. પણ તેઓને આ કાર મળવાની નથી."

"તો વેચી નાખો."

"વેચી નાખું? મારા ધણીએ મારે માટે લીધેલી કાર વેચી નાખું? નહિ. કદિ નહિ. આ કાર તો હું તમનેજ ભેટ આપીશ."

મેં આનાકાની કરી પણ મેં જોયું કે તેથી તેણીનું જીગર દુખાતું હતું.

આ વૃદ્ધ સ્ત્રી એક મોટા મકાનમાં પોતાના કિમતી સંગ્રહસ્થાન અને ભૂતકાલનાં સ્મરણો સાથે એકલી રહેતી હતી અને પોતાની જાતની સહેજ કદર થયલી જોવાની ભૂખી હતી. એક જમાનામાં તે ખુબસુરત હતી—તેણીએ પોતાના પતિ સાથે મહેનત કરીને આ પ્રેમ મંદિર બાંધી તેને આખા યુરોપમાંની કિમતી વસ્તુઓથી શણગાર્યું હતું—અને હવે વૃદ્ધાવસ્થાની એકાંતમાં તે લાગણી માટે—પ્રમાણિક જીગરના મીઠા બોલો માટે વલખાં મારતી હતી. આવા મીઠા બોલ તેને સાંભળવાને મળતા ન્હોતા. પણ મેં તેવી મીઠાશ બતાવી અને તેના હૃદયમાં એટલો બધો ઉમળકો આવ્યો કે હું તેનો નિકટનો સગો ન હોવા છતાં તે મને પેકાર્ડ કાર ભેટ આપવા તૈયાર થઈ ગઈ.

એક બીજો દાખલો લઈએ. ન્યુયોર્ક સ્ટેટમાં રાઈ શહેરના નરસરીમેન અને લેન્ડસ્કેપ આરકીટેક્ટસ લ્યુઈસ એન્ડ વેલેન્ટાઈનના સુપરીન્ટેન્ડંટ ડોનાલ્ડ એમ. મેકમેહોન પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં કહે છે:

"મિત્રો કેમ જીતવા અને લોકપ્રિય કેમ થવું તે વિષેનું ભાષણ સાંભળ્યા પછી હું એક નામાંકિત વકીલની એસ્ટેટનો 'લેન્ડસ્કેપ' ચીતરતો હતો. આ એસ્ટેટનો માલીક અમુક જાતના છોડ ક્યાં ક્યાં રોપવા માગતો હતો તેની સૂચના આપવા મારી પાસે આવ્યો ત્યારે મેં તેને

કહ્યું: 'જજ, તમારો શોખ (hobby) ઘણો સારો છે. તમારા સુંદર કુતરાઓ મને બહુજ ગમી ગયા છે. મેં સાંભળ્યું છે કે મેડીસન સ્કવેર ગાર્ડનમાં ભરાતા કુતરાઓના પ્રદર્શનમાં તમને ઘણા ચાંદ મળ્યા છે.'

"આ નજીવી પ્રશંસાની ચમત્કારિક અસર થઈ.

"'હા.' જજે જવાબ વાળ્યો: 'મને મારા કુરકુરીઓ ખૂબ આનંદ આપે છે. તમે મારી "કેનલ" (kennel) જોઈ છે?'

"તેણે પોતાના કૂતરાઓ અને તેઓએ જીતેલા ઈનામો બતાવવામાં લગભગ એક કલાક મારી સાથે કાઢ્યો. તેણે દરેક કૂતરાની વંશાવલિ પણ રજુ કરી અને દરેક જાતના કૂતરાની ખુબસુરતી અને બુદ્ધિમતાનું વર્ણન કર્યું: આખરે મારા તરફ ફરી તેણે પૂછ્યું: 'તમને નાનો બચો છે?'

"'જી હા.'

"'તેને કુરકુરીયું ગમશે?'

"'ઓહ! ઘણુંજ ગમશે. તેની ખુશાલીનો પાર રહેશે નહિ.'

"'ઠીક ત્યારે. હું તેને એક "પપી" ભેટ આપીશ.' જજે કહ્યું.

"પછી તેણે કૂતરાને કેમ ખવાડવું તેની મને તાલીમ આપવા માંડી. તેણે કહ્યું: 'સબર, એ બધું તમે ભૂલી જશો. હું તમને બધું લખી આપું.' જજ ઘરમાં ગયો—તેણે કૂતરાની જાત તથા તેને પોષવાની સૂચનાઓ ટાઈપ કરી અને ૧૦૦ ડોલરની કિમ્મતનું કૂતરૂં મને મારા બેટા માટે ભેટ આપ્યું! અને આ બધું શા માટે? મેં તેના શોખની ખરા જીગરથી પ્રશંસા કરી તે માટે!"

કોડક ફીલમથી પ્રખ્યાત થયલા જ્યોર્જ ઈસ્ટમેને પારદર્શક ફીલમની શોધ કરી હાલતા ચાલતા ચિત્રપટો શક્ય બનાવ્યા હતા. તેણે કરોડોની દોલત મેળવી એક નામાંકિત વેપારી તરિકે જગતમાં કીર્તિ મેળવી હતી પણ આટલી બધી ફતેહ મેળવવા છતાં તે પણ મારી ને તમારી પેઠે પોતાની પ્રશંસાનો ભૂખ્યો હતો.

એક દાખલો: ઘણા વરસ અગાઉ ઈસ્ટમેન પોતાની માતાની યાદગીરીમાં રોચેસ્ટરમાં ઈસ્ટિમેન સ્કુલ ઓફ મ્યુઝીક અને ફીલબોર્ન હૉલ બાંધતો હતો. ન્યુયોર્કની સુપીરીઅર સીટીંગ કંપનીનો પ્રમુખ જેમ્સ એડમસન આ મકાનો માટે થીએટરની ખુરશીઓ પુરી પાડવાનો ઓર્ડર મેળવવા માગતો હતો. આરકીટેક્ટને ફોન કરી મી. એડમસને રોચેસ્ટરમાં મી. ઈસ્ટિમેનની મુલાકાત લેવાનું નક્કી કર્યું.

એડમસન આવ્યો ત્યારે આરકીટેકટે તેને કહ્યું: "તમે ખુરશીઓ માટેનો ઓર્ડર મેળવવા માગો છો તે હું જાણું છું પણ જો તમે જ્યોર્જ ઇસ્ટમેનને પાંચ મીનીટથી વધુ વખત ખોટી કરશો તો હું તમને ચેતવણી આપું છું કે તમે ફાવવાના નથી. શેઠ લશ્કરી મીજાજના આદમી છે. એમને બીલકુલ ફુરશદ નથી એટલે જલદી જલદી વાત કરી ચાલ્યા આવજો!"

એડમસન એમ કરવાને તૈયારજ હતો.

જ્યારે તેને મી. ઈસ્ટિમેનના ઓરડામાં દાખલ કરવામાં આવ્યો ત્યારે મી. ઈસ્ટિમેન પોતાની ડેસ્ક પરના કાગળોનો ઢગલો તપાસતા હતા. થોડી પલ પછી તેણે ઉંચું જોયું, ચશ્મા ઉતાર્યા અને તે એડમસન અને આરકીટેક્ટની પાસે જઈ બોલ્યો: "ગુડ મોર્નીંગ જેન્ટલમેન! બોલો, શી ફરમાસ છે?"

આરકીટેકટે પીછાન કરાવ્યા પછી મી. એડમસને કહ્યું:

"મી. ઈસ્ટમેન! તમે કામમાં હતા ત્યારે હું તમારી ઓફીસની સજાવટ જોતો હતો. મને થયું કે આવા રૂમમાં કામ કરવાનું હોય તો કેવું સારૂં! તમે જાણતા હશો કે હું પણ ફરનીચરનો વેપારી છું પણ આવી મનોહર ઓફીસ મેં મારી જીંદગીમાં કદિ જોઈ નથી."

જ્યોર્જ ઈસ્ટમેને જવાબ વાળ્યો: "હું જે ચીજ ભુલી ગયો હતો તેની તમે મને યાદ આપો છો. મારી ઓફીસ સુંદર છે ખરૂં? જ્યારે એ બંધાઈ ત્યારે મને ઘણો આનંદ થયો હતો પણ હવે મારે માથે કામનો એટલો બધો બોજો રહે છે કે દિવસો સુધી હું ઓફીસ પર નજર પણ ફેંકી શકતો નથી."

એડમસન બે ડગલા આગળ વધ્યો અને એક બારણાના ચોરસ (panel) પર હાથ ઘસી બોલ્યો: "આ ઇંગ્લીશ ઓક છે—ખરૂં? ઈટાલીઅન ઓક કરતાં ભાતમાં જરા જુદું પડે છે."

"હા." ઇસ્ટમેને કહ્યું: "એ ઈંગ્લીશ ઓક છે. લાકડા પારખવામાં ઉસ્તાદ એવા મારા એક મિત્રે તેની પસંદગી કરી હતી."

ઈસ્ટમેને તેને સાથે ફરીને રૂમ બતાવ્યો, ઓરડાનો ઘેરાવો, રંગ, કોતરકામ અને બીજી બધી સજાવટમાં તેણે જે જે સુચનાઓ કરી હતી તેનું બ્યાન કર્યું.

રૂમમાં ફરીને લાકડાના કોતરકામ વિ. ની પ્રશંસા કરતાં એક બારી પાસે થોભી જ્યોર્જ ઇસ્ટમેને શરમાળ પણે પોતે માણસ જાતને મદદ કરવા માટે કઈ કઈ સંસ્થાઓને મદદ કરતો હતો તેની વાત કરવા માંડી; રોચેસ્ટરની યુનીવરસીટી, જનરલ હોસ્પીટલ, હોમીઓપેથીક હોસ્પીટલ, ફ્રેન્ડલી હોમ, ચીલ્ડ્રન્સ હોસ્પીટલ વિ. મી. એડમસને તેને દુ:ખી માનવ જાતિને રાહત આપવા માટે પોતાની દોલત વાપરવાના આદર્શ માટે અભિનંદન આપ્યું. આ વખતે જ્યોર્જ ઇસ્ટમેને એક કાચનો કેસ ઉઘાડી તેની માલીકીનો પહેલો કેમેરા બહાર કાઢયો. આ શોધ તેણે એક અંગ્રેજ પાસેથી ખરીદી હતી.

એડમસને તેને વેપારમાં ફતેહ મેળવતાં કેવી લડત ચલાવવી પડી હતી તેની પૂછપરછ કરી અને મી. ઇસ્ટમેને પોતાના બાળપણની ગરીબી યાદ કરી લાગણી ભર્યા અવાજે જણાવ્યું કે તેની વિધવા માતા એક બોર્ડીંગ હાઉસ ચલાવતી હતી અને તે રોજના ૫૦ સેંટના પગારે એક વીમા કંપનીમાં કારકુનગીરી કરતો હતો. તેની કાતિલ ગરીબી તેને દિવસ અને રાત સાલતી હતી અને તેની માતાને બોર્ડીંગ હાઉસમાં કાળી મજુરી કરવી નહિ પડે તે માટે પુરતા પૈસા કમાવાનો તેણે ઠરાવ કર્યો હતો. એડમસને તેને વધુ સવાલો પૂછ્યા અને ઈસ્ટમેને "ડ્રાઈ ફોટોગ્રાફીક પ્લેટસ" ના પોતાના અખતરાઓની વાત કરી તે શાંતિથી, એક ચિતે સાંભળી. ઈસ્ટમેને તેને કહ્યું કે તેને આખો દિવસ ઓફીસમાં કામ કરવું પડ્યું હતું, કેટલીક વાર તે આખી રાત અખતરા

કરતો અને જ્યારે રસાયણો (chemicals) મીશ્રીત થતા હતા ત્યારે જરા ઝોકું લઈ લેતો. કોઈ કોઈ વાર તો ત્રણ ત્રણ દિવસ સુધી કપડાં બદલ્યા વિનાજ તેણે કામ કર્યું હતું.

૧૦-૧૫ મીનીટે જેમ્સ એડમસનને ઇસ્ટમેનની ઓફીસમાં દાખલ કરવામાં આવ્યો ત્યારે પાંચ મીનીટથી વધુ વખત નહિ લેવાની તેને તાકીદ થઈ હતી. પણ કલાક ગયો, બે કલાક પસાર થયા છતાં બન્ને વાત કરતા હતા.

આખરે જ્યોર્જ ઇસ્ટમેને એડમસનને કહ્યું: "છેલ્લી વાર હું જાપાન ગયો ત્યારે ત્યાંથી કેટલીક ખુરશીઓ ખરીદી લાવ્યો હતો જે મેં મારા રંગ મંડપ (sun porch) માં રાખી છે. તડકાને લીધે તેનો રંગ ઉડી જવાથી શહેરમાંથી રંગ લાવી મેં જાતે એ ખુરશીઓ રંગી છે. હું ખુરશીઓ રંગવાનું કામ કેવું કરૂં છું તે તમારે જોવું છે? અચ્છા! ચાલો, મારી સાથેજ લંચ લેજો. પછી હું તમને મારી રંગ વિદ્યા બતાવીશ."

લંચ પછી મી. ઇસ્ટમેને એડમસનને જાપાનીઝ ખુરશીઓ બતાવી. આ ખુરશી દર નંગે ૧॥ ડોલરથી વધુ કિમ્મતની ન હતી પણ કરોડપતિ ઇસ્ટમેનની આ માનીતી ખુરશીઓ હતી, કેમ કે તેણે પોતે તે રંગી હતી.

થીએટર માટે જોઈતી ખુરશીઓનો ઓર્ડર ૯૦,૦૦૦ ડોલરનો હતો. એ ઓર્ડર કોને મળ્યો હશે? એડમસનને કે તેના કોઈ હરીફને?

આ પ્રસંગ પછી મી. ઇસ્ટમેનના મરણ સુધી બન્ને જાનો જીગર દોસ્તો રહ્યા હતા.

પ્રશંસાના આ પારસમણી (magic touch-stone) નો ઉપયોગ તમારે ને મારે ક્યારે કરવો? શા માટે ઘરમાંજ અત્યારે તેનો ઉપયોગ કરતા નથી? આ પારસમણીની સૌથી વધારે જરૂર ઘરમાંજ છે. તમારી પત્નીમાં કેટલાક સદગુણો હશે—એકવાર તમે તેના સદ્ગુણો જોયાજ હશે; નહિ તો તમે તેની સાથે જીંદગી જોડતજ નહિ—પણ તેણીના આકર્ષણ—તેણીના રૂપગુણની તારીફ કરવાને તમને કેટલો વખત થયો? કેટલો? ઓ! કેટલા વખતથી તમે તમારી પત્ની તરફ બેદરકાર રહ્યા છો?

થોડા વરસ પર ન્યુ બ્રન્સવીકમાં મીરામીકી નદિમાં હું માછલાં પકડવા ગયો હતો. કેનેડાના જંગલમાં એક છાવણીમાં હું એકલો પડી ગયો હતો. ત્યાં મને એક છાપા સિવાય બીજું કંઈ વાંચવાનું મળ્યું નહિ. હું આ છાપું શરૂઆતથી આખર સુધી જાહેર ખબરો સાથે વાંચી ગયો. તેમાં ડોરોથી ડીક્ષનો એક લેખ મને એટલો બધો પસંદ પડ્યો કે મેં તે કાપીને મારી પાસે રાખ્યો છે. તેણી કહે છે કે પરણનારી છોકરીઓને અપાતી શીખામણ સાંભળી હું કંટાળી ગઈ છું. હવે તો કોઈએ પરણનારા છોકરાનો કાન પકડી તેને નીચે મુજબની શીખામણ આપવી જોઈએ.

તમને મીઠું બોલતાં આવડતું ન હોય તો કદિ પરણતા ના (never get married until you have kissed the Blarny stone) પરણવા પહેલાં એક સ્ત્રીની તારીફ કરવી તે ઇચ્છાની વાત છે. પણ પરણ્યા પછી તેની તારીફ કરવી તે જરૂરીઆતની—અંગત સલામતીની બીના છે. લગ્ન જીવનમાં ખુલ્લા દીલને સ્થાન નથી. એ તો મુત્સદી-ગીરીનું મેદાન છે.

જો તમારે રોજ સ્વાદિષ્ટ ભોજન જમવું હોય તો તમારી પત્નીના ઘર વહીવટનો વાંક કાઢતા ના અથવા તેણી અને તમારી માતા વચ્ચે અળખામણી સરખામણી કરતા ના. પણ તેથી ઉલટું હંમેશાં તેના ઘરરખુપણાની તારીફ કરજો અને વીનસ, મીનર્વા અને મેરી એનના ભેગા આકર્ષણો ધરાવનારી દુનિયાની એક માત્ર સ્ત્રીને પરણવાના લ્હાવા માટે તમારી જાતને મુબારકબાદી આપજો. જ્યારે રોટલી બળી ગઈ હોય અને ભોજન સ્વાદ વિનાનું હોય ત્યારે પણ બડબડાટ કરતા ના. ફક્ત એટલુંજ કહેજો કે આજનું ભોજન તારા હંમેશના સુંદર ભોજન જેવું નથી. આમ કરવાથી તેણી તમને પ્રસન્ન કરવા માટે જાન પટકી નાખશે.

આ નુસખાનો અચાનક ઉપયોગ ના કરતા. નહિ તો બાઈસાહેબ શકમંદ બનશે.

પણ આજે રાતે અથવા આવતી કાલે રાત્રે તેણી માટે થોડા ફુલ અથવા ચોકલેટ (candy box) લઈ જજો. "મારે આમ કરવું જોઈએ." એમ ધારીને બેસી ના રહેતા. જરૂર એમ કરજો અને વધારામાં તેણીના રૂપ અને પ્રેમની તારીફ કરીને તેણીને હસાવજો. જો બધા ધણીઓ અને બધી ધણીઆણીઓ આવી ટેવ પાડશે તો છૂટાછેડાની અદાલતમાં કાગડા ઉડતા થઈ જશે!

કોઈ સ્ત્રી તમારા પ્રેમમાં કેમ પડે તે તમારે જાણવું છે? એ ભેદ પણ હું કહી દઉં. એ કંઈ મારી શોધ નથી. ડોરોથી ડીક્ષ પાસેથી એ વાત મેં જાણી લીધી છે. એકવાર ડોરોથીને ૨૩ સ્ત્રીઓના જીગર ચોરી તેઓ સાથે જનાકારી કરી તેઓના પૈસા ખાઈ જનાર ચલતા પુર્જા સાથે મુલાકાત થઈ હતી. (કહેવાની જરૂર નથી કે આ સાહેબજાદાની તેણીએ જેલમાં મુલાકાત લીધી હતી.) આ માણસ આટલી બધી સ્ત્રીઓને કેમ મોહિત કરી શક્યો એવા સવાલના જવાબમાં તેણે કહ્યું: "એમાં કંઈ જાદુ નથી. જે કરવાનું છે તે એટલુંજ કે જે સ્ત્રીને મોહિત કરવી હોય તેની સમક્ષ તેના રૂપગુણનીજ વાત કર્યા કરવી."

અને પુરુષો પર પણ આજ જાદુ અસરકારક નીવડે છે. બ્રીટીશ સલતનત પર રાજ કરનાર બાહોશ મુત્સદી ડીઝરાઇલી કહી ગયો છે કે "કોઈપણ માણસ સાથે તેનાજ જીવનનીજ વાત કરો અને તે કલાકો સુધી સાંભળ્યા કરશે."

આનો સાર એ છે કે જો તમારે લોકોમાં પ્રિય થઈ પડવું હોય તો છટ્ઠો નિયમ યાદ રાખજો:

સામા માણસને તેની અગત્યતાનું ભાન કરાવજો અને તેમ પ્રમાણિક જીગરે કરજો.

હવે તમે ઘણું વાંચી ગયા. હવે આ પુસ્તક બંધ કરો, જરા આરામ લો અને તમારી નિકટના સખસ પર પ્રશંસાની ફીલસુફી અજમાવી તેની જાદુઈ અસર જુઓ.

ટૂંક સાર

લોકપ્રિય થવાના છ રસ્તા.

કાનુન ૧: બીજા લોકોમાં ખરા જીગરથી રસ લો.

„ ૨: હસો.

„ ૩: યાદ રાખજો કે એક માણસને તેનું નામ શબ્દકોષના બીજા બધા શબ્દો કરતાં વધારે મધુર લાગે છે.

„ ૪: શાંત શ્રોતા બનો. બીજાઓને તેઓ સંબંધી વાત કરવાનું ઉત્તેજન આપો.

„ ૫: સામા માણસના લાભની નજરે વાત કરો.

„ ૬: સામા માણસને તેની અગત્યતાનું ભાન કરાવો અને તે પણ પ્રમાણિકપણે.

વિભાગ ૩ જો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો.

TWELVE WAYS TO WIN PEOPLE TO YOUR WAY OF THINKING.

•

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો.

. .

પ્રકરણ ૧ લું.

કજીયાનું મ્હો કાળું કરો.



વિશ્વવ્યાપી જંગ પૂરૂં થયા પછી લંડનમાં હું એક અમૂલ્ય પાઠ શીખ્યો હતો. તે વખતે હું સર રોસ સ્મીથનો મેનેજર હતો. લડાઈ દરમીયાન સર રોસ પેલેસ્ટાઈનમાં ઓસ્ટ્રેલીઅન વીમાની હતા, અને સુલેહ થયા પછી અરધી દુનિયાની આસપાસ ૩૦ દિવસમાં વીમાનમાં ફરી વળીને તેમણે દુનિયાને દિંગ કરી નાખી હતી. આવો સાહસ અગાઉ થયો ન હતો એટલે આ બનાવથી ભારી સનસનાટી ફેલાઈ ગઈ અને જ્યાં ત્યાં સર રોસનીજ વાત થવા લાગી. ઓસ્ટ્રેલીઅન સરકારે તેમને ૫૦ હજાર ડોલરની નવાજેશ કરી—ઈંગ્લંડના રાજાએ તેમને સર નાઈટ બનાવ્યા. બ્રિટિશ સલતનતના આ વીર વીમાનીના માનમાં લંડનમાં અપાયલી એક મીજબાનીમાં હું પણ મહેમાન હતો. ડીનર દરમીયાન મારી બાજુમાં બેઠેલા એક સખસે એક રમુજી વાત કરી જેનો આધાર નીચેના ટાંચણ પર હતો: "માણસ માથું પટકી નાખે તોપણ ધાર્યું ધણીનુંજ થાય છે. (There's a divinity that shapes our ends, rough-hew them how we will.)

વાત કહેનારે જણાવ્યું કે આ વાક્ય બાઈબલનું છે. તે ખોટો હતો તે વિષે મારી ખાત્રી હતી. આ વાક્ય શેકસપીઅરનું હતું તે વિષે મને જરા પણ શંકા ન હતી. આથી મારૂં ચઢીઆતું જ્ઞાન બતાવવા માટે મેં તેની ભૂલ સુધારવાની કોશેષ કરી. પણ તે એકનો બે થયો નહિ. શું ? આ વાક્ય શેક્સપીઅરનું છે ? હોયજ નહિ. બનવા જોગજ નથી. આ વાક્ય બાઈબલનુંજ છે તે વિષે તેને જરા પણ શક ન હતો.

આ માણુસ મારી જમણી બાજુ બેઠો હતો. મારી ડાબી બાજુ પર મારા પુરાણા મિત્ર મી. ફ્રૅંક ગેમંડ બીરાજ્યા હતા. મી. ગેમંડે વરસો સુધી શેકસપીઅરનો અભ્યાસ કર્યો હતો એટલે અમે બેઉ જણે આ સવાલ મી. ગેમંડને સોંપ્યો. મી. ગેમંડે પેલા માણુસની વાત સાંભળી, મને ટેબલની નીચેથી લાત મારીને કહ્યું: "ડેલ, તમારી ભૂલ છે. આ ગૃહસ્થ ખરા છે. એ વાકય બાઈબલનું છે."

રાતે ઘેર જતાં મેં રસ્તામાં મી. ગેમંડને કહ્યું: "ફ્રૅંક, તમે જાણુતા હતા કે એ વાકય શેકસપીઅરનું હતું."

"હા." તેણે જવાબ વાળ્યો: "હેમ્લેટના નાટકના પાંચમા અંકના બીજા પ્રવેશમાં એ વાકય આવે છે. પણ ભલા માણુસ, આપણે એક મીજબાનીમાં મહેમાન હતા. આવી વખતે તે માણુસને ખોટો પાડવામાં શો લાભ ? તેમ કરવાથી તમે તેને પ્રિય થવાના હતા ? ભલે તે રાજી થતો. તેણે તમારૂં મત માગ્યું ન્હોતું. તેને તમારૂં મત જોઈતું પણ ન્હોતું. તો પછી શા માટે વિતંડાવાદ કરવો ? હંમેશા કજીયાનું મ્હો કાળું કરવું." (Always avoid the acute angle.)

હંમેશા કજીયાનું મ્હો કાળું કરવું. આ શબ્દો બોલનાર આ દુનિયા તજી ગયો છે. પણ તેણે મને શીખવેલો પાઠ આગે કુચ કરતો જાય છે.

મને આ પાઠ શીખવાની ખાસ જરૂર હતી, કેમ કે મને વાદવિવાદમાં ઉતરી પડવાની બુરી આદત હતી. જુવાનીમાં મારા ભાઈ સાથે મેં જગતના બધાજ સવાલો વિષે વાદવિવાદ કર્યો હતો. કોલેજમાં તર્કશાસ્ત્ર શીખી હું દલીલબાજ બન્યો અને ડીબેટીંગ સોસાઇટીમાં હરિફાઈ કરતો થયો. હું મીસુરીમાં જનમ્યો હતો. મારે તે દુનિઆને બતાવી આપવું હતું. પાછળથી મેં ન્યુયોર્કમાં વાદવિવાદ કરવાનો વર્ગ ચલાવ્યો હતો અને એક વાર, મારે શરમ સાથે કહેવું પડે છે કે, મેં વાદવિવાદના વિષય પર પુસ્તક લખવાનો વિચાર કર્યો હતો. ત્યાર પછી મેં હજારો દલીલો સાંભળી, સામી દલીલો કરી તેની અસર જોઈ છે. અને એ બધા અનુભવને પરિણામે હું એવા નિર્ણય પર આવ્યો છું કે વાદવિવાદમાં

જીત મેળવવાનો સૌથી ઉત્તમ ઉપાય વાદવિવાદથી દૂર રહેવાનો છે. ઝેરી સાપ યા વીંછુથી દૂર રહો તેમ વાદવિવાદથી પણ દૂર રહેજો.

દશમાંથી નવ વાદવિવાદને અંતે દરેક હરીફ એમજ માને છે કે તેનોજ કક્કો ખરો છે.

વાદવિવાદ કરવાથી કોઈ જીતી શકતું નથી કેમ કે તેમાં હારો યા જીતો પણ તે બન્ને હારવા સમાનજ છે. એમ કેમ? ધારો કે તમે વાદવિવાદમાં સામા માણસની દલીલોના ભુક્કા કરી નાખીને તેના જ્ઞાનના કાંકરા વેરી નાખો: પણ તેથી શું? તમને મોજ પડશે—મગરૂરી ઉપજશે: પણ સામા માણસનું શું? તમે તેને હલકા પાડો છો—તેની મગરૂરીપર ઘા કરો છો—તે તમારી જીતથી ગુસ્સે થશે અને તે પોતાના કક્કાનેજ વળગી રહેશે.

A man convinced against his will
Is of the same opinion still.

ધી પેન મ્યુચ્યુઅલ લાઈફ ઈન્સ્યુરંસ કંપનીએ પોતાના સેલ્સમેન માટે ચોકસ મુદ્રાલેખ નક્કી કર્યો છે: "દલીલ ના કરો."

વેચનારની ખરી કલા દલીલ કરવામાં નથી. દલીલ કરવાથી કંઈ વળતું નથી. માણસનો સ્વભાવ એ રીતે બદલી શકાતો નથી.

દાખલા તરિકે વરસો પહેલાં પૅટ્રીક ઓ'હેર નામનો એક આઈરીશ મારતેમીયા મારા વર્ગમાં જોડાયો હતો. તે થોડું ભણ્યો હતો અને જરા જરામાં મારી તારી પર ઉતરી પડવાનો શોખીન હતો. તે એકવાર શોફર હતો અને મોટર ટ્રકસ વેચવામાં કંઈ નહિ વળવાથી તે મારી પાસે આવ્યો હતો. પરપુછ કરતાં મને માલુમ પડી ગયું કે તે જેઓ સાથે ધંધો કરવા માગતો હતો તેઓ સાથેજ તારી મારી પર ઉતરી પડતો હતો. જો કોઈ સંભવિત ઘરાક તે જે જાતની ટ્રક વેચતો હતો તેને ઉતારી પાડનારો એક બોલ પણ બોલતો તો પૅટ લાલ પીળો થઈને તે માણસ સામે બાંય ચઢાવવા તૈયાર થઈ જતો. એ વખતે પૅટે ઘણાજણા સાથે વાદવિવાદ કરવામાં જીત મેળવી હતી. "કોઈની ઓફીસમાંથી બહાર નીકળતાં હું વિચાર કરતો: બચ્ચાજીને

કેવી સંભળાવી !" હા—તેણે સામા માણસને કંઈક સંભળાવ્યું હતું એ વાત ખરી: પણ તે કંઈ ધંધો કરી શકયો ન હતો.

પૅટ્રીક જે. ઓ'હેરને મારે વાત કરતાં શીખવવાનું ન હતું પણ તે કોઈ સાથે બોલાચાલી પર ઉતરી ન પડે તે માટે તેને પોતાની જીભ બંધ રાખતાં શીખવવાની મારી તાત્કાલિક ફરજ હતી.

હાલમાં મી. ઓ'હેર ન્યુયોર્કની વ્હાઈટ મોટર કંપનીનો ચુનંદો (Star) સેલ્સમેન છે. તેણે શી રીતે ફતેહ મેળવી? તેના બોલમાંજ તેની કહાણી સુણો: "હવે હું કોઈ ખરીદનારની ઓફીસમાં જાઉં અને તે એમ કહે કે 'શું? વ્હાઈટ ટ્રક! એ નકામી છે. મારે તે મફત પણ જોઈતી નથી. હું તો હુઝઈટ ટ્રકજ ખરીદીશ.' ત્યારે હું જવાબમાં કહું છું: 'ભાઈ, મારી વાત સાંભળો. હુઝઈટ ટ્રક સારી આવે છે. તે ખરીદવામાં તમે ભૂલ કરવાના નથી. એ ટ્રક એક અચ્છી કંપની બનાવે છે અને સારા માણસો તે વેચે છે.'

"આ સાંભળતાંજ તેની બોબડી બંધ થઈ જાય છે. તેને દલીલ કરવાની જગ્યાજ રહેતી નથી. તે એમ કહે કે હુઝઈટ ટ્રક ઉત્તમ છે અને હું હા પાડું તો તેને માટે કંઈ બોલવાનું રહેતુંજ નથી. હું તેની સાથે મળતો થાઉં છતાં તે આખો વખત હુઝઈટ ટ્રકના બાંકા ફૂંકયા કરવાનો નથી. પરિણામે હુઝઈટની ચર્ચા બંધ પડે છે અને હું વ્હાઈટ ટ્રકની સુંદર બનાવટના ગુણગાન શરૂ કરૂં છું.

"એક વખત એવો હતો કે કોઈ મારા માલની જરા પણ બદનામી કરે તો હું ગુસ્સાથી લાલચુંડ જેવો બની જઈને હુઝઈટ બનાવટની ટ્રકની વિરૂદ્ધ દલીલ કરવા માંડતો. જેમ જેમ હું હુઝઈટની વિરૂદ્ધ થતો તેમ તેમ ખરીદનાર હુઝઈટની તરફદારી કરતો અને આવી બોલાચાલીથી ધરાક મારા હરીફની ટ્રક ખરીદવાને લલચાતો.

"ભૂતકાલનો ખ્યાલ આવતાં હું કંઈ પણ ચીજ કેમ વેચી શકયો હોઈશ તેની હવે મને અજાયબી ઉપજે છે. મેં લપલપ લુલી ચલાવીને વરસો બરબાદ કર્યાં છે. હવે હું મૂગો રહું છું અને તેમાંજ લાભ છે."

બેન ફ્રૅંકલીનના શાણા શબ્દો અત્રે નોંધવા જેવા છે:

"તમે દલીલ કરો, સામાને જૂઠો પાડો, બોલાચાલી કરો તેથી કોઈક વાર તમને ફતેહ મળશે. પણ એ ફતેહ પોકળ છે, કેમ કે તમે તમારા વિરોધીની શુભેચ્છા કદિ મેળવી શકશો નહિ."

હવે પસંદ કરો. તમને શું ગમે છે ? વાદવિવાદમાં ખાલી ફતેહ કે સામા માણસની શુભેચ્છા ? બેઉ ચીજ સાથે તો જવલ્લેજ મળી શકશે.

"ધી બોસ્ટન ટ્રાન્સક્રીપ્ટ"—(The Boston Transcript) માં એકવાર નીચે મુજબની મરણ નોંધ પ્રગટ થઈ હતીઃ

Here lies the body of William Jay
Who died maintaining his right way
He was right, dead right, as he sped along
But he's just as dead as if he were wrong.

તમારી દલીલ ખરી હશે, તમે વાદવિવાદમાં આગળ વધતા જાઓ તેમ તેમ તમારી દલીલ વધારે સારી બનતી જશે, છતાં સામા માણસના વિચારો દલીલોથી બદલવામાં તમે નિષ્ફળજ જવાના અને તમારી ખરી દલીલો ખોટી હોય એવુંજ પરિણામ આવવાનું !

વુડરો વીલસનની હકુમતમાં તીજોરીખાતાના સેક્રેટરીનો ઓપ્પો ભોગવનાર વીલીઅમ જી. મેકએડુએ જાહેર કર્યું છે કે રાજકારણના વરસોના અનુભવ પરથી હું શીખ્યો છું કે "એક અજ્ઞાન માણસને દલીલમાં હરાવવાનું અશકય છે."

અજ્ઞાન માણસના નામનો કયાં શેંકો તાણો છો, મી. મેકએડુ ? મારો અનુભવ એ છે કે માણસ ભણેલો હોય યા અભણ, પણ તેની સાથે જીભાજોડી કરવાથી કોઇ પણ માણસના વિચારો બદલાવા અશક્ય છે.

દાખલા તરિકે, આવકવેરાના સલાહકાર ફ્રેડરીક એસ. પારસન્સને એકવાર એક સરકારી ટેક્ષ ઇન્સપેકટર સાથે એક કલાક સુધી તકરાર થઈ હતી. તકરારી રકમ ૯૦૦૦ ડોલરની હતી. મી. પારસન્સનો દાવો એવો હતો કે આ રકમ પીળે પાને લખી વાળવાની હતી, તે વસુલ થવાનો સંભવજ ન્હોતો એટલે તે પર કર આકારવો ન જોઇએ.

"પીજો પાને લખી નાખવી છે ? કેમ સરકારને બનાવવા આવ્યા છો ! આ રકમ આકારવીજ પડશે." ઇન્સપેક્ટરે તાણો માર્યો.

"આ ઇન્સપેક્ટર લાગણીહીન, અભિમાની અને હઠીલો હતો." મી. પારસન્સે મારા વર્ગમાં પોતાની કહાણી રજુ કરતાં કહ્યું: "તેની સાથે બુદ્ધિપૂર્વકની દલીલ નકામી ગઈ—હકીકતો માનવાની તેણે ના પાડી—અમે જેમ જેમ દલીલ કરવા માંડી તેમ તેમ તે વધારે હઠીલો બન્યો. આથી મેં દલીલ છોડી, વિષય બદલી નાખી તેને મોટાઈ આપવાનો ઠરાવ કર્યો.

"મેં કહ્યું: "તમારે જે મુશ્કેલ અને મહત્વના નિર્ણયો કરવા પડે છે તેની આગળ આ ઘણી નજીવી બાબત છે. મેં કરવેરાનો અભ્યાસ કર્યો છે પણ મારૂં જ્ઞાન પુસ્તકીયું છે. તમારે અનુભવની એરણ પર ઘડાઇને જ્ઞાન મેળવવું પડે છે. મને કોઈ વાર લાગે છે કે જો મને તમારા જેવી નોકરી મળે તો મને ઘણું શીખવાનું મળે." મારો એકે એક બોલ પ્રમાણિક જીગરમાંથી નીકળ્યો હતો.

"ઇન્સપેક્ટર ખુરશીપર ટટાર થયો, પછી ખુરશીની પીઠપર અઢેલીને તેણે પોતાના કામની વાત કરવા માંડી: તેણે કેવી ચાલાકીભરી લુચ્ચાઈઓ પકડી પાડી હતી તે તેણે મને જણાવ્યું. ધીમે ધીમે તેનો અવાજ મિત્રાચારી ભર્યો થયો અને તેણે પોતાના બાલકોની વાત કાઢી. તે વિદાય થયો ત્યારે મારા સવાલ પર વધુ વિચાર કરીને થોડા દિવસમાં પોતાનો નિર્ણય આપવાનું કહી ગયો.

"ત્રણ દિવસ બાદ તેણે મારી ઓફીસમાં આવી મને ખબર આપી કે તેણે પેલી રકમ પર કર નહિ આકારવાનો નિર્ણય કર્યો છે."

આ ટેક્ષ ઇન્સપેક્ટર માનવ સ્વભાવની ઘણીજ સામાન્ય નિર્બલતા રજુ કરતો હતો. તેને મોટાઈ જોઈતી હતી અને મી. પારસન્સે જ્યાં સુધી તેની સાથે દલીલ કરી ત્યાં સુધી તેણે મોટે મોટેથી પોતાની સત્તા બતાવીને મોટાઈની લાગણી મેળવી. પણ મી. પારસન્સે દલીલ કરવાનું માંડી વાળી, તેની મોટાઈ કબુલ કરી, તેના અહંભાવને ખીલવા દીધો કે તરતજ તે દિલસોજ અને માયાળુ ઇન્સાન બની ગયો.

નેપોલીઅનના રાજમહેલનો વડો હજુરીઓ (valet) કોન્સ્ટંટ જોસેફાઈન સાથે વારંવાર બીલીઅર્ડ ખેલતો હતો. "નેપોલીઅનના ખાનગી જીવનના સંસ્મરણો" (*Recollections of the Private Life of Napolion*) ના પહેલા ભાગના ૧૩ મા પાનામાં કોન્સ્ટંટ કહે છે કે "જો કે મારામાં થોડીક કુશળતા હતી છતાં હું તેણીને હંમેશા જીતવા દેતો અને તેથી જોસેફાઈન ખૂબ રાજી થતી."

કોન્સ્ટંટના અનુભવ પરથી આપણે હંમેશનો ધડો લેવાનો છે. આપણા ઘરાકો, પ્રિયજનો, ધણીઓ અને ધણીઆણીઓ સાથેની નજીવી ચર્ચામાં ભલે તેઓ જીત મેળવે. આપણી હારમાંજ ખરી જીત રહેલી છે.

બુદ્ધે કહ્યું છે: "ધિક્કારનો અંત ધિક્કારથી નહિ પણ પ્રેમથી આવે છે," અને ગેરસમજુતીનો અંત દલીલબાજીથી આવતો નથી પણ ચાલાકી (tact), મુત્સદીગીરી, સમાધાની અને સામા માણસનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજવાની દિલસોજ ઈચ્છાથી તેનો અંત આવી જાય છે."

લીંકને એકવાર એક જવાન લશ્કરી અમલદારને તેના સાથી સાથે ગરમાગરમ ચર્ચામાં ઉતરવા માટે ઠપકો આપ્યો હતો: લીંકને કહ્યું હતું: "જે માણસ મોટાઈ મેળવવા માગતો હોય તેને અંગત તકરારમાં વખત ગુમાવવો પરવડતો નથી. વળી આવી તકરારથી આત્મસંયમ ગુમાવીને મીજાજ બરખેલાફ કરવો પડે છે તે તેને બીલકુલ પરવડે તેમ નથી. Yield larger things to which you show no more than equal rights: and yield lesser ones though clearly your own: તમારા હક માટે લડવા જતાં કૂતરો કરડી બેસે તેના કરતાં કૂતરાને રસ્તો આપવો બહેતર છે. કૂતરાને મારી નાખવાથી પણ તેના કરડવાનો જખમ રૂઝાવાનો નથી.

ચર્ચામાં જીતવાનો પહેલો કાનુન એ છે કે:

કજીઆનું મ્હો કાળું કરો—દલીલ કરવાની ટેવ છોડી દો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો.

પ્રકરણ ૨ જું.

દુશ્મન બનતા કેમ અટકાવવા ?



થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ જ્યારે વ્હાઈટ હાઉસમાં હતા ત્યારે તેમણે એકરાર કર્યો હતો કે જો મારા નિર્ણયોમાંથી ૭૫ ટકા ખરા પડે તો મારા મનની ઉંચામાં ઉંચી મુરાદો બર આવે.

વીસમી સદીના એક અત્યંત નામાંકિત માણસે પોતાની શક્તિની આટલી કિમ્મત આંકી હોય તો પછી મારી ને તમારી કિમ્મત કેટલી?

જો તમારી ખાત્રી હોય કે ૫૫ ટકા તમારા નિર્ણયો ખરા પડશે તો તમે વોલ સ્ટ્રીટમાં જઈ રોજના લાખો ડોલર કમાઈ શકશો, મોજ મજાહ કરવા માટે એક યાટ ખરીદી શકશો અને "કોરસ ગર્લ" ને પરણી શકશો. પણ તમે ૫૫ ટકા ખરા પડશો એવી તમારી ખાત્રી નહિ હોય તો બીજા લોકો ખોટા છે એમ કહેવાનો તમને શો હક છે?

તમે એક માણસને તમારા શબ્દથી અથવા ઈસારા, કટાક્ષ યા તમારા ચહેરા પરના ભાવથી તે ખોટો છે એમ કહી શકશો અને તમે કોઈને ખોટો કહો ત્યારે તે તમારી સાથે સંમત થશે એવી તમે આશા રાખી શકશો ખરા? કદિ પણ નહિ. કારણ કે તમે તેની બુદ્ધિ, તેની નિર્ણયશક્તિ, તેની મગરૂરી અને તેના સ્વમાન પર સીધો પ્રહાર કરો છો. તેમ કરવાથી તે વળતો ઘા કરવા તૈયાર થશે. તે કદિ પણ પોતાનું મન બદલવા તૈયાર થવાનો નથી. ત્યાર પછી તમે તેના પર પ્લેટો યા ઈમેન્યુઅલ કેન્ટનું આખું તર્કશાસ્ત્ર ફેંકશો તો પણ તે પોતાના વિચારો બદલશે નહિ કેમકે તમે તેની લાગણી દુઃખવી છે.

"હું અમુક અમુક વાતની તમારી ખાત્રી કરી આપીશ" એમ કહીને વાતની શરૂઆત કદિ પણ કરશો નહિ. એ ઉંધી રીત છે. તમે એમ કહીને સામાના મનપર એવી છાપ પાડો છો કે "હું તમારા કરતા વધારે ચતુર છું. હું તમને એક બે વાત એવી કહીશ કે જેથી તમારૂં મન ફેરવાઈ જશે."

આ એક ચેલેંજ છે. તેમાંથી વિરૂદ્ધતા પેદા થાય છે અને તમે ચર્ચા શરૂ કરો તે પહેલાં શ્રોતા તમારી સામે લડતમાં ઉતરવાને તૈયાર થઈ જાય છે.

સારામાં સારી પરિસ્થિતિમાં પણ લોકોના મન ફેરવવાનું કામ મુશ્કેલ હોય છે: તો પછી તેને વધારે મુશ્કેલ શા માટે બનાવો છો? શા માટે તમારી મુશ્કેલીમાં વધારો કરો છો?

જો તમારે કોઈ વાત સાબીત કરવી હોય તો તમારો હેતુ કોઇને જાણવા દેશો નહિ. તમે કોઈ બીના પૂરવાર કરવા માગો છો એવી લાગણી બીજાના મનમાં ઉત્પન્ન કર્યા વિના ચાલાકીથી, ચતુરાઈથી તમારી વાત સિદ્ધ કરજો.

"Men must be taught as if you taught them not
And things unknown proposed as things forgot."

જાણે તમે તેને શીખવતા ન હો એવી રીતે ઈનસાનને શીખવજો અને અજાણી વાત જાણે ભૂલાઈ ગયલી હોય તેવી રીતે તેનું સૂચન કરજો.

લોર્ડ ચેસ્ટરટને પોતાના બેટાને શિખામણ આપી હતી તેમ:

બની શકે તો બીજા લોકો કરતાં વધારે શાણા બનજો: પણ એ વાત લોકોને કહેશો નહિ.

વીસ વરસ પહેલાં હું જે જે વાત માનતો હતો તેમાંથી આંકના પલાખા સિવાય ભાગ્યેજ કોઈ વાત હાલમાં માનું છું અને જ્યારે હું ઈન્સ્ટીન (Einstein) વાંચું છું ત્યારે તો આંકના પલાખા વિષે પણ મને શંકા ઉપજે છે. બીજા વીસ વરસ પછી આ પુસ્તકમાં કહેલી

વાતો પર મને વિશ્વાસ નહિ રહે તે બનવા જોગ છે. સોક્રેટીસે ઍથેન્સમાં પોતાના શિષ્યોને વારંવાર કહ્યું હતું કે, "હું ફક્ત એકજ વાત જાણું છું અને તે એ કે હું કંઈજ જાણતો નથી."

હું સોક્રેટીસ કરતાં વધારે જ્ઞાની થવાની આશા રાખતો નથી અને તેથી બીજાઓને ખોટા કહેવાની ટેવ મેં છોડી દીધી છે. અનુભવથી મને તેમાં લાભ માલુમ પડ્યો છે.

એક માણસ કંઈ નિવેદન કરે. તમે જાણતા હો કે તે ખોટું છે છતાં તે ખોટું છે એમ કહેવામાં સાર નથી. તેને બદલે તમારે એમ કહેવું જોઈએ: "જુઓ, તમે કહો છો તે હું માનતો નથી. બનવા જોગ છે કે મારી ભૂલ થતી હોય. ઘણીવાર હું ભૂલ કરૂં છું અને મારી ભૂલ સુધારવાને આતુર રહું છું. માટે આવો, આપણે હકીકત શું છે તેની તપાસ કરીએ."

"બનવા જોગ છે કે મારી ભૂલ થતી હોય. હું ઘણી વાર ભૂલ કરૂં છું. આવો, આપણે સત્ય શું છે તેની તપાસ કરીએ" આ શબ્દો જાદુઈ છે. તેની અસર પણ જાદુ ભરીજ થશે.

"સંભવ છે કે મારી ભૂલ થતી હોય" આ શબ્દો સામે સ્વર્ગ, મૃત્યુ કે પાતાળમાં કોઈ વાંધો લઈ શકે એમ છેજ નહિ.

સાયંટીસ્ટો એમજ કહે છે. ઉત્તરધ્રુવની પેલે પાર (Beyond the Arctic Circle) છ છ વરસ સુધી ફક્ત માંસ અને પાણી પર જીવનાર મહાન શોધક અને સાયંટીસ્ટ સ્ટીફનસનની મેં એક વાર મુલાકાત લીધી હતી. તેણે પોતાના એક અખતરાની વાત કરતાં તે એ અખતરાથી શું પૂરવાર કરવા માગે છે એવા મારા સવાલનો તેણે આપેલો જવાબ હું કદિ ભૂલીશ નહિ. તેણે જવાબમાં કહ્યું હતું: "એક સાયંટીસ્ટ કંઈ પૂરવાર કરવાની કદિ કોશીષ કરતો નથી. તે ફક્ત હકીકત શોધી કાઢવાનો પ્રયાસ કરે છે."

તમારી વિચારમાલાને તમે સાયંટીફીક બનાવવા ચાહો છો? જો તમારી એવી ઇચ્છા હોય તો તમને રોકે છે કોણ? તમે પોતેજ તમારા માર્ગમાં નડતર રૂપ છો.

તમારી ભૂલ થવી સંભવિત છે એવેા એકરાર કરવાથી તમે કદિ મુશ્કેલીમાં આવશેા નહિ. તેમ કરવાથી સઘળી દલીલેા અટકી જશે અને સામા માણુસને તમારી પેઠે ન્યાયી અને ખુલ્લા દીલના થવાની પ્રેરણા મળશે. તેમ કરવાથી સામેા માણુસ પેાતે પણ તેની ભૂલ થતી હશે એવેા એકરાર કરવાનું પસંદ કરશે.

તમે ખાત્રીપૂર્વક જાણુતા હેા કે એક માણુસ ખેાટેા છે અને તે તમે તેને મ્હેાડે કહી દેા તેા શું બનશે ? આ વાતનેા હું એક દાખલાથી ચિતાર આપીશ. ન્યુયોર્કનેા એક જુવાન વકીલ મી. એસ.—યુનાઇટેડ સ્ટેટસની સુપ્રીમ કેાર્ટ સમક્ષ એક અગત્યનેા કેસ ચલાવતેા હતેા. (*Lustgarten v. Fleet Corporation* 280 U. S. 320). આ કેસમાં એક મેાટી રકમ અને કાયદાનેા અગત્યનેા સવાલ સંડેાવાયલા હતા.

સુનાવણી દરમિયાન સુપ્રીમ કેાર્ટના એક ન્યાયાધીશે મી. એસ. ને કહ્યું: "દરિઆખાતાના કાયદા પ્રમાણે છ વરસની મુદતની બાધ નક્કી કરવામાં આવી છે ખરૂં કેની ?"

મી. એસ. અટક્યો—તેણે જજની સામે એક પળ ડેાળા કાઢ્યા અને ઉદ્ધતાઈથી કહ્યું: "નામદાર, દરિયાખાતામાં મુદતની બાધનેા કોઈ કાયદેાજ નથી."

"અદાલતમાં ચુપકીદી ફેલાઈ ગઈ." મી. એસે. પેાતાની કહાણી રજુ કરતાં મારા વર્ગમાં કહ્યું હતું: "કેાર્ટનું વાતાવરણ તપી ગયું. હું ખરેા હતેા. મી. જસ્ટીસ—ખેાટા હતા. અને મેં ઉદ્ધતાઈથી તેને ખેાટેા કહ્યો હતેા. આથી તે મારેા મિત્ર બન્યો ? નહિ. હું હજી પણ માનું છું કે કાયદેા મારી પક્ષમાં હતેા. તે દિવસે હું અચ્છી છટાથી બેાલ્યો હતેા. પણ સામા માણુસને સમજાવવા પટાવવાને બદલે મેં એક નામાંકિત અને વિદ્વાન માણુસને ખેાટો કહેવાની ભયંકર મૂર્ખાઈ કરી હતી."

ઘણા થેાડા લેાકેા તર્કવાદી (logical) હેાય છે. આપણામાંના ઘણા ખરા માણુસેા પૂર્વગ્રહ (prejudice) થી પક્ષપાતી બની ગયલા

હોય છે. આપણામાંના ઘણાના વિચારો અદેખાઈ, શક, ભય, ઈર્ષ્યા અને મગરૂરીથી કલંકિત હોય છે. અને ઘણા શહેરીઓ પોતાના ધર્મ, માથાના વાળ કાપવાની પદ્ધતિ, કમ્યુનીઝમ યા કલાર્ક ગેબલ વિષેના પોતાના વિચારો બદલવા માગતા નથી. આથી લોકોને ખોટા કહેવાની તમને ટેવ હોય તો રોજ નાસતા વખતે પ્રોફેસર જેમ્સ હારવે રોબીન્સનના પ્રખ્યાત પુસ્તક *The Mind in the Making* નો નીચેનો ફકરો વાંચવાની મહેરબાની કરજો:

"આપણે કેટલીક વાર કોઈના દબાણ અથવા પ્રબલ આવેશ વિના આપણું મન બદલાતું જોઈએ છીએ. પણ જો આપણને ખોટા કહેવામાં આવે તો એ આક્ષેપથી ગુસ્સે થઈને આપણે આપણું જીગર કઠણ બનાવીએ છીએ. આપણે માની નહિ શકાય એટલી બધી બેપરવાઈથી આપણી માન્યતા બાંધીએ છીએ અને એ માન્યતા પર કોઈ પ્રહાર કરે ત્યારે આપણે પ્રબલ જુસ્સાથી આપણી માન્યતાને વળગી રહીએ છીએ. દેખીતી વાત છે કે આપણને આપણા વિચારો વ્હાલા નથી પણ આપણું સ્વમાન વ્હાલું છે કે જેના પર પ્રહાર થયો છે......માનવ વહેવારમાં નાનો સરખો "મારૂં" શબ્દ ઘણોજ અગત્યનો છે અને એ શબ્દની અગત્યતા પીછાનીને કામ કરવું તે ડહાપણની શરૂઆત છે. 'મારૂં' ભોજન, 'મારો' કૂતરો, અને 'મારા' ઘરની વાત હોય યા 'મારા' બાપ, 'મારો' દેશ અને 'મારા' ઈશ્વરની વાત હોય, પણ એ "મારા" શબ્દનું બળ હંમેશા સરખુંજ હોય છે. આપણું ઘડીઆળ ખોટું છે અથવા આપણી કાર ગંદી છે એવા આક્ષેપથી આપણે ગુસ્સે થઈએ છીએ એટલુંજ નહિ પણ મંગળની નહેરો વિષેનો આપણો ખ્યાલ, 'Epictetus' શબ્દનો આપણો ઉચ્ચાર, સેલીસીન (Salicin) ની તબીબી ઉપયોગિતા વિષેના આપણા વિચારો, અથવા સારગોન ૧ લા (Sargon I) ની આપણી તારીખ ભૂલ ભર્યાં છે એમ સાંભળતાંજ આપણો પીત્તો ઉકળી જાય છે......આપણે જેને સાચું માનવાને ટેવાઈ ગયા હોઈએ તેજ માન્યતા ચાલુ રાખવાનું આપણને ગમે છે અને આપણા કોઈ પણ અનુમાન પર શંકા નાખવામાં આવે ત્યારે ઉપજતા ગુસ્સાને લીધે આપણુંજ અનુમાન ખરૂં છે એમ માની

તેને વળગી રહેવા માટે આપણે દરેક જાતના બહાના શોધીએ છીએ. પરિણામ એ આવે છે કે જે વાત આપણે અત્યાર અગાઉ માનતા હોઈએ તેજ માન્યતા ચાલુ રાખવા માટેની દલીલ શોધવામાં આપણી કહેવાતી બુદ્ધિમત્તા સમાઈ જાય છે.

એક વાર મારા ઘરના પરદા બનાવવા માટે મેં એક કારિગર (interior decorator) ને રોક્યો હતો. જ્યારે તેનું બીલ આવ્યું ત્યારે મારી આંખ ફાટી ગઈ.

થોડા દિવસ બાદ મારી એક મિત્ર મારે ત્યાં આવી—તેણે પરદા તપાસ્યા—મેં તેની કિમ્મત કહી ત્યારે તે કેવીક મોટી પરદાની પરિક્ષક હોય એવી લાગણીથી બોલી: " શું ? તમે આટલી બધી કિમ્મત આપી ? તમે આબાદ બની ગયા."

વાત ખરી હતી. તેણીએ સાચી વાત કહી હતી. પણ પોતાની નિર્ણય-શક્તિની ટીકા કરનારૂં સત્ય સાંભળવું ઘણા જણને ગમતું નથી. હું પણ કાળા માથાનો માનવીજ હોવાથી મેં મારો બચાવ કરવા માંડ્યો. મેં દલીલ કરી કે મોંઘું તે આયંદે સોંઘું નીવડે છે, સુન્દર અને કલામય માલ જોઈતો હોય તો વાણીઆશાહી સોદા કરવા કામના નથી. વિ. વિ.

બીજે દિવસે એક બીજી મિત્ર મારે ઘેર આવી—તેણે પરદાઓની પ્રશંસા કરી—તે મારા ઘરના પરદા પરથી ઓવૈરાઈ પોવરાઈ ગઈ અને પોતાને ત્યાં આવા સુંદર પરદા હોય તો કેવું સારૂં એવી લાગણી દર્શાવી. મારા પર આની ઉલટીજ અસર થઈ. મેં કહ્યું: " ખરી વાત એ છે કે આ પરદા મને ભારી પડી ગયા છે. હું દિલગીર છું કે મેં આવા પરદાનો ઓર્ડર આપ્યો."

આપણે ખોટા હોઈએ તો આપણા મનમાં એ વાત કબૂલીએ છીએ. જો કોઈ નમ્રતાથી અને ચાલાકીથી કામ લે તો બીજાઓ પાસે પણ આપણે આપણી ભૂલનો એકરાર કરીએ છીએ અને આપણે ખુલ્લા દીલના છીએ—બધી વાત સાચેસાચી કહી દઈએ છીએ—એમ ધારી

મગરૂર થઈએ છીએ: પણ કોઈ આપણી ભૂલની કડવી ગોળી આપણે ગળે ઉતારવા આવે ત્યારે તો નહિજ.

સીવીલ વૉરના જમાનાનો અમેરિકાનો નામાંકિત અધિપતિ હોરેસ ગ્રીલી લીન્કનની રાજનીતિ પસંદ કરતો ન હતો. લીંકનની રાજનીતિને હસી કાઢીને, તેની બદનામી કરીને, તેની સામે જુસ્સા ભરી લડત ચલાવીને તે લીંકનની રાજનીતિ બદલાવી શકશે એમ તે માનતો હતો. આવી માન્યતાથી તેણે લીંકન સામે જેહાદ ઉઠાવી. બુથે પ્રેસીડંટ લીંકનને ગોળીથી ઠાર કર્યો તે રાતે પણ તેણે લીંકન પર એક જંગલી, કડવો, કટાક્ષમય અંગત હુમલો કર્યો હતો.

પણ આવા કડવા પ્રહાર કરવાથી ગ્રીલી લીંકનને પોતાના વિચાર સાથે સંમત બનાવી શક્યો હતો? બિલકુલ નહિ. સામા માણસની હાંસી કરી તેને માટે અપશબ્દ વાપરવાથી કંઈ વળતું નથી.

લોકો સાથે કામ પાડવાની અને તમારૂં પોતાનું વ્યક્તિત્વ ખીલવવાની ઉત્તમ સૂચનાઓ તમને જોઈતી હોય તો બેન્જામીન ફ્રેંકલીનની આત્મકથા (autobiography) વાંચજો. અત્યાર સુધીમાં લખાયલા જીવન-વૃત્તાંતમાં તે અનેરી ભાત પાડનારી છે. અમેરિકન સાહિત્યનું તે કિમતી ગૌહર (classic) છે. તમારી લાયબ્રેરી યા તમારા બુકસેલર પાસેથી આ પુસ્તક મેળવજો.

આ આત્મવૃત્તાંતમાં બેન ફ્રેંકલીને—તે વા સાથે લડવાની—દલીલ કરવાની પોતાની દુષ્ટ ટેવ પર જીત મેળવી અમેરિકાનો અત્યંત નિપુણ, નિષ્ણાત અને મીઠા-બોલો મુત્સદી કેવી રીતે બન્યો તેની રસીલી કહાણી વર્ણવી છે.

બેન ફ્રેંકલીન જ્યારે એક મારતેમીયા જવાન હતો, ત્યારે એક કવેકર મિત્રે તેને એકાંતમાં લઈ જઈને નીચેના કેટલાક કડવા સત્યો સંભળાવી તેના જીવનની બો ભૂલાવી દીધી હતી:

"બેન, તું પત્થર સાથે માથું પટક છે (you are impossible) તારી સાથે જેને પણ મતભેદ પડે તેને તું તારા શબ્દો દ્વારા લપડાક

લગાવે છે. તારા અભિપ્રાયેાની કોઈ પરવા કરતું નથી. તારા મિત્રો તારાથી દૂર રહેવામાં મઝા માને છે. તું એટલેા બધેા જ્ઞાની છે કે તને કોઈ કંઈ કહી શકતું નથી. કોઈ તને કંઈ કહેવા આવવાનું નથી કેમકે તેમ કરવામાં સાર નથી. ઉલટું તેમ કરવાથી તેની આપદા વધી જશેઃ પરિણામે તું જાણે છે તેથી વધારે જાણી શકવાનેા નથી અને તું જે જાણે છે તે બહુ નજીવું છે."

બેન ફ્રેંકલીનનેા ઉમદામાં ઉમદા ગુણ એ હતેા કે તેણે આ કડવેા ઠપકેા માથે ચઢાવ્યો હતેા. તેના મિત્રની વાત ખરી હતી—તે સામાજીક આફત અને નિષ્ફળતા તરફ ધસી રહ્યો હતેા એ વાત સમજવા જેટલું મેાટું દીલ બેન ધરાવતેા હતેા. આથી તેણે પેાતાની ઉદ્ધત, ઝનુની રીતભાત સુધારવાનેા ભગીરથ પ્રયાસ કર્યો.

"બીજાઓના વિચારેા પર સીધા પ્રહાર નહિ કરવા તથા મારા વિચારેા બ્રહ્મવાક્ય તરિકે રજુ નહિ કરવાનેા મેં નિયમ કર્યો હતેા." ફ્રેંકલીન પેાતાના જીવન વૃત્તાંતમાં કહે છેઃ "ખચિતજ," "બેશક" વિ. ચેાકસ અભિપ્રાય દર્શાવવા માટેના શબ્દેા વાપરવાનું પણ મેં બંધ કર્યું હતું, અને તેને બદલે "મને લાગે છે," "મને ભય છે," "હું ધારૂં છું," અથવા "હાલમાં મને એમ લાગે છે" વિ. શબ્દેા વાપરવા માંડ્યા હતા. જે વાતને હું ભૂલ ભરી સમજતેા હેાઉં તેજ વાત કોઈ મક્કમતાથી રજુ કરે તેા તેની વાત જૂઠી પાડવાની યા તેની વાતમાં રહેલી મૂર્ખતા બતાવવાની હું કોશેષ કરતેા નહિ. પણ તેને જવાબ વાળતા હું એમ કહેતેા કે અમુક સંજોગેામાં તેનું મત ખરૂં ગણાશે પણ હાલના સંજોગેામાં મને તેમાં કેટલેાક તફાવત જણાય છે વિ. મારૂં વર્તન બદલવાથી મને તરતજ લાભ થવા માંડ્યોઃ મારી બીજાઓ સાથેની વાતચીત આનંદ ઉપજાવનારી બનીઃ મારા વિચારેા હું મધ્યમ પ્રકારે રજુ કરતેા તેથી તેનો જલદીથી સ્વીકાર થવા લાગ્યો અને મારી સામેની વિરૂદ્ધતા ઓછી થઈ. જ્યારે મારી ભૂલ થતી ત્યારે મને ઓછેા ડંખ થતેા અને જ્યારે હું ખરેા હેાઉં ત્યારે બીજાઓને તેઓની ભૂલ તજી દેવાને સમજાવવામાં મને વધારે મુશ્કેલી પડતી નહિ.

"શરૂઆતમાં જીવપર જોરાવરી કરીને આ રીત શીખતાં મને વસમું લાગ્યું પણ આખરે તે એટલી બધી સહેલી અને સ્વભાવિક બની ગઈ કે છેલ્લા ૫૦ વરસમાં કોઇએ મારે મ્હોડે કોઈ જીદ્દી વાકય (dogmatic expression) સાંભળ્યું નથી. હું ધારૂં છું કે મારા પ્રમાણિક ચારિત્ર્ય અને આ આદતને લીધે જ્યારે હું કોઈ નવી સંસ્થા સ્થાપવા યા જૂનીમાં સુધારા વધારા કરવાની સુચના કરૂં છું ત્યારે શહેરીઓમાં મારૂં વજન પડે છે અને જે જાહેર મંડલોનો હું સભાસદ થાઉં છું ત્યાં મારૂં મત વજનદાર ગણાય છે. જો કે હું સારો વક્તા નથી, છટાદાર જબાંદરાજી મને આવડતી નથી, શબ્દોની પસંદગી કરતાં મને મુશ્કેલી જડે છે, મારી ભાષા જવલ્લેજ શુદ્ધ હોય છે; છતાં હું મારા વિચારો સામાન્ય રીતે મંજુર કરાવી જાઉં છું."

બેન ફ્રેંકલીનની રીતભાત વેપાર-ધંધામાં કેવું પરિણામ આપે તેના બે દાખલા અત્રે ટાંકીશું.

એફ. જે. મેહોની, ૧૧૪ લીબર્ટી સ્ટ્રીટ, ન્યુયોર્ક તેલના વેપારનો ખાસ સરંજામ વેચે છે. લોંગ આઇલેંડના એક મોટા વેપારીનો ઓર્ડર તેણે મેળવ્યો હતો. માલનો નમુનો રજુ કરવામાં આવ્યો હતો અને તે મંજુર થવાથી ઓર્ડર મુજબનો માલ બનાવવામાં આવતો હતો. ત્યાર પછી એક કમનસીબ બનાવ બન્યો. ખરીદદારે પોતાના મિત્રો સાથે આ બાબે ચર્ચા કરી. તેઓએ તેને ચેતવણી આપી કે તે ગંભીર ભૂલ કરી રહ્યો છે. નમુનામાં આ ભૂલ છે ને પેલી ભૂલ છે. આ સોદામાં તે માર્યો જવાનો. આવી આવી વાતથી પેલો વેપારી ગભરાયો—ખીજવાયો—તેણે મી. મેહોનીને બોલાવીને તેનો માલ લેવાની સાફ ના પાડી.

મી. મેહોની આ કીસ્સો રજુ કરતાં કહે છે કે, "મેં બધી તપસીલ તપાસી જોઈ અને મારી ખાત્રી થઈ કે અમારી કંઈજ ભૂલ ન હતી. હું સમજી ગયો કે મારો ઘરાક અને તેના મિત્રો સમજણ વગરની વાત કરતા હતા. પણ એ વાત તેઓને મ્હોડે સંભળાવવામાં ભય હતો તે હું જાણતો હતો. હું તેને મળવા લોંગ આઇલેંડ ગયો. તેની ઓફીસમાં જતાંજ મને જોઇને તે લાલપીળો થઈ ગુસ્સાથી યદ્વાતદ્વા

બોલવા લાગ્યો—તેણે મને અને મારા માલ વખોડી કાઢી છેવટે કહ્યું: 'હવે તમે શું કરવા માગો છો ?'

"'તમે જે કહો તે.' મેં તેને શાંતિથી કહ્યું: 'તમે માલના પૈસા ચુકવવાના છો, એટલે તમને જેવો જોઇએ તેવો માલ બનાવી આપવાની અમારી ફરજ છે. તમે એમ ધારતા હો કે અમારા નમુનામાં કંઈ ભૂલ છે તો તમે તમારો નમુનો આપો અને જો કે અમે તમારો માલ બનાવવા પાછળ ૨,૦૦૦ ડોલર ખરચ્યા છે છતાં એ ખોટ અમે ભોગવી લઈશું. અમે તમને રાજી કરવા ખાતર આ ખોટ ખમવા તૈયાર છીએ. પણ તમે તમારા નમુના મુજબ માલ બનાવડાવશો તો તેની જવાબદારી તમારે માથે રહેશે. પણ જો અમારી યોજના મુજબ કામ કરવા દેશો તો બધી જવાબદારી અમારી રહેશે.'

"આટલી વારમાં તે ઠંડો પડી ગયો હતો. અંતે તેણે કહ્યું: 'વારૂ, માલ બનાવી લાવો; પણ જો તમારી ભૂલ હશે તો તમે જાણો.'

"અમારી ભૂલ હતીજ નહિ અને આ મોસમમાં આ માણસે અમને આવા બે કામ સોંપ્યા છે.

"જ્યારે આ માણસે મારૂં અપમાન કરી, મને મુક્કો બતાવી, મને મારા ધંધાની આવડત નથી એમ કહ્યું ત્યારે મારા મગજ પર કાબુ રાખી ચૂપ રહેતાં મને કંઈનું કંઈ થઈ ગયું હતું. તેમાં ભારી આત્મસંયમની જરૂર હતી. પણ તે લાભકારી છે. જો તેની ભૂલ થાય છે એમ કહીને મેં દલીલ કરવા માંડી હોત તો વાત વધી જાત—મામલો કોર્ટે જાત—અમારી વચ્ચે કડવાશ થાત અને પૈસા ગુમાવવા સાથે અમે કિંમતી ઘરાક ગુમાવત. કોઈ માણસને ખોટો કહેવામાં કંઈ લાભ નથી એવી મારી ખાત્રી થઈ છે."

એક બીજો દાખલો લઇએ. યાદ રાખજો કે હજારો માણસોના અનુભવોમાંથી આ દાખલા નમુના તરિક ટાંકવામાં આવ્યા છે. આર. વી. ક્રોલી ન્યુયોર્કની ગાર્ડનર ડબ્લ્યુ. ટેલર લંબર કંપનીનો સેલ્સમેન છે. ક્રોલીએ એકરાર કર્યો છે કે જમાનાના ખાધેલા લંબર ઇન્સપેક્ટરો ખોટા છે એમ કહેવાની તેને ટેવ હતી અને ઘણી વાર તે દલીલ કરવામાં

જીત્યો હતો. પણ તેથી કંઈ લાભ થયો ન હતો. મી. ક્રોલી કહે છે કે "આ લંબર ઇન્સપેક્ટરો બેઝ બોલ અમ્પાયરોની પેઠે એકવાર એક નિર્ણય બાંધ્યા પછી તે કદિ ફેરવતા નથી."

મી. ક્રોલીને માલુમ પડ્યું કે દલીલબાજીમાંની તેની જીતથી તેની કંપનીને હજારો ડોલરની ખોટ જતી હતી. આથી મારા અભ્યાસ વર્ગમાં આવ્યા પછી તેણે પોતાની રીત બદલી દલીલબાજી બંધ કરવાનો ઠરાવ કર્યો. પરિણામ શું આવ્યું ? તે તેનાજ શબ્દોમાં સાંભળો:

"એક સવારે મારી ઓફીસના ટેલીફોનની ઘંટી વાગી. બીજા નાકા પરથી મને એક ગુસ્સાબાજ માણસે તીક્ષ્ણ અવાજે જણાવ્યું કે અમે તેના કારખાનામાં રવાના કરેલી લંબરની કારમાંનો માલ બીલકુલ સંતોષકારક ન હતો. તેની પેઢીએ માલ ખાલી કરવાનું અટકાવી દીધું હતું અને અમને તેના યાર્ડમાંથી તરત માલ ઉપાડી જવાની અરજ કરવામાં આવી. લગભગ પોણો માલ ખાલી કર્યા પછી તેઓના લંબર ઇન્સપેક્ટરે રિપોર્ટ કર્યો હતો કે લંબર ઠરાવેલા ધોરણ કરતાં ૫૫ ટકા હલકું હતું. આવા સંજોગોમાં તેઓ માલ લેવાની ના પાડતા હતા.

"હું તરત તેના કારખાના તરફ ઉપડ્યો અને આ મામલાને કેવી રીતે પુગી વળવું તેનો વિચાર કરવા લાગ્યો. સામાન્ય રીતે આવા સંજોગોમાં મેં 'ગ્રેડીંગ રૂલ્સ' ટાંકીને લંબર ઇન્સપેક્ટર તરિકેના મારા અનુભવ અને જ્ઞાનને આધારે મેં સામી કંપનીના ઇન્સપેક્ટરની એવી ખાત્રી કરી આપવાની કોશેષ કરી હોત કે લંબર નક્કી કરેલી ગ્રેડનુંજ છે અને તે તપાસના કાનુનોનો ઉંધો અર્થ કરે છે. પણ તેમ કરવાને બદલે મેં આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતો અજમાવવાનો ઠરાવ કર્યો.

"હું કારખાનામાં જઈ પહોંચ્યો ત્યારે ખરીદી કરનાર એજંટ અને લંબર ઇન્સપેક્ટર મીજાજે બરખેલાફ થઈ મારી સાથે બોલાચાલી કરવાને તૈયાર થઈ ઉભા હતા. અમે ખાલી કરવામાં આવતા ગાડા પાસે ગયા અને મેં માલ ખાલી કરવાનું ચાલુ રાખવાની વિનંતી કરી કે જેથી પરિસ્થિતિ કેવી છે તે હું સમજી શકું. મેં ઇન્સપેક્ટરને તેની રીત પ્રમાણે માલની તપાસ કરીને જે ટુકડા વાંધા ભર્યા જણાય તેનો અલગ ઢગલો કરવાની અરજ કરી.

તેની તપાસ થોડો વખત જોયા પછી મને માલુમ પડ્યું કે તે અત્યંત સખતાઈથી માલની પસંદગી કરતો હતો અને કાનુનોનો ઉંધો અર્થ કરતો હતો. આ લંબર વ્હાઈટ પાઈન હતું અને ઇન્સપેક્ટર સખત લાકડાની કસોટી કરતા શીખ્યો હતો પણ વ્હાઈટ પાઈનની તપાસ કરવાનો તેને અનુભવ ન હતો. મને વ્હાઈટ પાઈનનો ખાસ અનુભવ હતો. છતાં તે જે ધોરણથી કામ લેતો હતો તેમાં મેં ભૂલ કાઢી ? નહિ. હું તેનું કામ તપાસતો ઉભો રહ્યો અને ધીમેધીમે અમુક ટુકડા તેણે શા માટે નામંજુર કર્યાં હતા તે પૂછ્યું. ઇન્સપેક્ટરની ભૂલ થતી હતી એવો મેં તેને જરા પણ ભાસ થવા દીધો નહિ. ભવિષ્યમાં તેઓને જેવો જોઈએ તેવોજ માલ અમે પૂરો પાડી શકીએ તે માટે અમુક માલ નામંજુર કરવાના કારણો હું પૂછું છું એ મુદા પર મેં ખાસ ભાર મૂક્યો.

તે પોતાને અસંતોષકારક માલુમ પડે એવો માલ નામંજુર કરવામાં તદન વાજબી છે એ મુદા પર ચાલુ ભાર મૂકીને મેં મિત્રાચારી ભર્યા અવાજે અને સહકારી ભાવનાથી તેને સવાલો પૂછ્યા. તેને મેં મોટાઈ આપી અને અમારી વચ્ચેની કડવાશ ઉડી ગઈ. મેં વાતમાંને વાતમાં તેને ખોટું ન લાગે એવી રીતે જણાવી દીધું કે તેણે નામંજુર કરેલા કેટલાક ટુકડા ધોરણુસરનાજ હતા અને તેઓને જોઇતો માલ ઉંચા ધોરણનો અને મોંઘો હતો. આ મુદા પર હું તકરાર કરવા માંગું છું એવી છાપ તેના પર નહિ પડે તેની મેં કાળજી રાખી હતી.

ધીમે ધીમે તેની આખી વલણ બદલાઈ ગઈ. આખરે તેણે મારી સમક્ષ કબૂલ કર્યું કે તેને વ્હાઈટ પાઈનનો અનુભવ ન હતો અને ગાડામાંથી દરેક ટુકડો બહાર આવતાની સાથે તે મને પૂછપરછ કરવા લાગ્યો. દરેક ટુકડો કયા કારણસર નક્કી કરેલા ધોરણમાં મૂકવા લાયક હતો તેનો ખુલાસો કરી હું તેને ફરીથી આગ્રહ સાથે કહેતો કે જો તેને સંતોષ થતો ન હોય તો તેણે આ ટુકડો નામંજુર કરવો. પછી તો એક એક ટુકડો નામંજુર કરતાં તે કંઈ ગુન્હો કરતો હોય તેમ ખસીઆણો પડવા લાગ્યો. અને આખરે તેઓને જોઈતી ગ્રેડનો માલ નહિ ખરીદવામાં તેઓનીજ ભૂલ થઈ હતી એ બીના તે સમજી શક્યો.

આખરે મારા જવા પછી તેણે બધો માલ ફરીથી તપાસી જોયો, બધો માલ તેણે મંજુર રાખ્યો અને અમને પૂરતા માલના નાણાંનો ચેક મળી ગયો.

ફક્ત આ એકજ દાખલામાં જરાક ચાલાકી (tact) વાપરી સામા માણુસની ભૂલ નહિ કાઢવાની પદ્ધતિથી મારી કંપનીને ૧૫૦ ડોલરનો નફો થયો હતો અને અમારા ઘરાકની અમૂલ્ય શુભેચ્છા જળવાઈ રહી હતી તે જૂદી.

આ વાત કંઈ નવી નથી. ૧૯ સદી પહેલાં જીસસે કહ્યું હતું: "તારા દુશ્મન સાથે જલદી સંમત થા." (Agree with thine adversary quickly).

બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો તમારા ઘરાક, તમારા ધણી યા તમારા દુશ્મન સાથે દલીલમાં ના ઉતરતા. તે ખોટો છે એમ તેને કહેતા ના. તેને ઉશ્કેરતા ના. પણ જરાક મુત્સદીગીરી વાપરજો.

ઈ. સ. પૂ. ૨૨૦૦ વર્ષની વાત પર મીસરના રાજા અખતોઇએ પોતાના બેટાને પાછલા પહોરે શરાબ પીને કહ્યું હતું: "મુત્સદી બનજે. તેમ કરવાથી તારો હેતુ બર લાવવામાં મદદ મળશે."

એટલે જો તમે લોકોને તમારા વિચારના બનાવવા માગતા હો તો બીજો નિયમ આ છે:

સામા માણુસના અભિપ્રાયને માન આપજો. કોઈ પણ માણુસને તે ખોટો છે એમ કદિ ના કહેતા.

પ્રકરણ ૩ જું.

ભૂલનો એકરાર.

હું બૃહદ ન્યુયોર્ક (Greater New York) શહેરના ભૌગોલિક કેન્દ્ર (geographical centre) માં વસું છું છતાં મારા મકાનથી ફક્ત એક મીનીટના રસ્તા પર કુદરતી જંગલ આવેલું છે કે જ્યાં વસંત ઋતુમાં જાત જાતની વનસ્પતિ ખીલી રહે છે: જ્યાં પક્ષીઓ કિલકિલાટ કરે છે અને ખીસકોલીઓ અહિંથી તહિં દોડતી ફરે છે. આ કુદરતી જંગલ પર આધુનિક જમાનાની અસર થઈ નથી. તેને લોકો ફોરેસ્ટ પાર્ક કહે છે અને આ જંગલ કોલંબસે અમેરિકાની શોધ કરી ત્યારે જેવું હતું તેવુંજ આજે પણ હસ્તી ધરાવે છે. મારા માનીતા બોસ્ટન બુલડોગ રેક્ષને સાથે લઈ આ જંગલમાં હું વારંવાર ફરવા જાઉં છું. રેક્ષ નમ્ર અને રાંક સ્વભાવનો નાનો શીકારી કૂતરો છે અને જંગલમાં ભાગ્યેજ કોઈ ઈનસાન મળવાનો સંભવ હોવાથી હું તેને 'મઝલ' (muzzle) યા 'લીશ' (leash) વિનાજ લઈ જાઉં છું.

એક દિવસ પાર્કમાં અમને ઘોડેસ્વાર સિપાઇનો ભેટો થઈ ગયો કે જેના હાથ પોતાની સત્તા બતાવવા માટે સળવળી રહ્યા હતા.

"આ કૂતરાને મઝલ વિના પાર્કમાં ફરવા લાવીને તમે શું કહેવા માગો છો?" તેણે મને ઉધડો લેવા માંડ્યો: "તમને ખબર નથી કે એ કાયદાથી ખિલાફ છે?"

"હા. હું તે જાણું છું પણ રેક્ષ કોઇને હાની કરે એમ હું ધારતો નથી." મેં નમ્રતાથી જવાબ વાળ્યો.

"તમે ધારતા નથી ? તમે શું ધારો છો ને શું નથી ધારતા તેની કાયદાને પરવા નથી. તમારો કૂતરો કોઈ ખીસકોલીને મારી નાખે યા કોઈ બાળકને કરડી બેસે તે બનવાજોગ છે. આ વખતે તો હું તમને જવા દઉં છું પણ જો ફરીથી હું કૂતરાને "મઝલ" વિના જોઇશ તો તમારે ન્યાયાધિશને જવાબ આપવો પડશે."

મેં નમ્રતાથી કાયદાને તાબે થવાનું વચન આપ્યું.

અને ખરેખર મેં થોડાક દિવસ કાયદાને માન આપ્યું પણ રેક્ષને મઝલ ગમ્યો નહિ અને મને પણ તેનું મ્હો બાંધવાનું ગમ્યું નહિ, એટલે અમે એક ચાન્સ લેવાનો ઠરાવ કર્યો. થોડાક દિવસ તો બધું હેમખેમ ચાલ્યું પણ પછી મુશ્કેલી આવી ઉભી. હું અને રેક્ષ એક સાંજે ટેકરી પર દોડવાની શરત રમતા હતા એવામાં મારી નિરાશા વચ્ચે મેં કાયદાના પ્રતિનિધિને ઘોડા પર આવતો જોયો. રેક્ષ તેની સામેજ હતો અને તે પોલીસ ઓફીસરની પાસે જઈ ઉભો.

હું આબાદ સપડાઈ ગયો. કાયદાનો ભંગ કરતાં હું પકડાયો હતો. એટલે મેં પોલીસમેનને બોલવાજ દીધો નહિ. તે મને ઉધડો લેવા માંડે તે પહેલાં મેંજ તેને કહ્યું: "ઓફીસર, તમે મને આબાદ પકડી પાડ્યો છે. હું ગુનેહગાર છું. મારી પાસે કંઈ બહાનું નથી. ગયે અઠવાડીએ તમે મને ચેતવણી આપી હતી કે જો હું ફરીથી કૂતરાને મઝલ વિના લાવીશ તો તમે મને દંડ કરાવશો."

"વેલ, આવા કૂતરાને કોઈ આસપાસ નહિ હોય ત્યારે ફરવા લાવવાની લાલચ થાય તે હું સમજું છું." પોલીસમેનનો અવાજ જરા નરમ થયો.

"ખરેખર મને એવી લાલચ થઈ, પણ તે કાયદાની વિરૂદ્ધ છે."

"હશે. પણ આવો નાનો કૂતરો કોઇને હાનિ કરવાનો નથી."

"નહિ. પણ કદાચ તે ખીસકોલીને મારી નાખે."

"મને લાગે છે કે તમે નાની વાતને મોટું રૂપ આપો છો. જુઓ, હું કહું તેમ કરજો. તમે કૂતરાને ટેકરી પર એવી જગ્યાએ ફેરવજો કે જ્યાં મારી નજર નહિ પડે એટલે પત્યું."

આ પોલીસમેન ઇનસાન હોવાથી તેને મોટાઈ જોઈતી હતી એટલે જ્યારે મેં મારો ગુન્હો કબુલી મારી જાતને ધિક્કારવા માંડી ત્યારે તેની પાસે તેના સ્વમાનને સંતોષવા માટે મારા તરફ દયા બતાવવાનો ઉદાર માર્ગજ બાકી રહ્યો હતો.

પણ ધારો કે મેં મારો બચાવ કરવા માંડ્યો હોત તો? તમે કદિ કોઈ સીપાઈદાદા સાથે દલીલ કરવામાં ફાવ્યા છો?

તેની સાથે વાગ્યુદ્ધ કરવાને બદલે મેં કબૂલ કર્યું કે તે તદન ખરો હતો અને હું સંપૂર્ણ દોષિત હતો. મેં મારી ભૂલ તરત ખુલ્લા દીલથી કબૂલી લીધી. પરિણામે મેં તેનો પક્ષ લીધો, તેણે મારો પક્ષ લીધો અને વાત પતી ગઈ. એક અઠવાડીઆ પહેલાં આજ સીપાઇએ મને કોર્ટમાં ઘસડવાની ધમકી આપી હતી. પણ આ વખતે તેણે જેવી ઉદારતા બતાવી તેના કરતાં વધારે ઉદારતા લોર્ડ ચેસ્ટરફીલ્ડ પણ ભાગ્યેજ બતાવી શકતે.

કોઈ પણ રીતે તમને ઠપકો મળવાનો છે એમ તમે જાણતા હો તો બીજો માણસ તમને દોષ દે તેના કરતાં તમે પોતેજ તમારો વાંક કબૂલ કરો તે બહેતર નથી? પારકાને મ્હોડે આપણી કસૂર સાંભળવાને બદલે આપણે જાતેજ આપણી વર્તણુક વખોડી કાઢીએ તે વધારે સારૂં કેની?

સામો માણસ તમારે માટે જે કંઈ ખરાબ વાત કહી શકે એમ હોય તે તમેજ કહી નાખો અને તે પણ તે બોલવા માંડે તે પહેલાં તમે જાતેજ કહી નાખો એટલે આપોઆપ તેના દીલમાંનું ઝેર નીકળી જશે અને પેલા પોલીસમેને મારી તથા રેક્ષ સાથે જેવી ઉદારતા બતાવી હતી તેમ તમારો વિરોધી પણ મોટે ભાગે ઉદાર અને ક્ષમાશીલ વલણ અખત્યાર કરી તમારી ભૂલ માફ કરશે.

ધંધાદારી આર્ટીસ્ટ ફરડીનાન્ડ ઈ. વોરન એક ખણખોદીઆ ઘરાકની શુભેચ્છા મેળવવા માટે આવીજ રાજનીતિનો અમલ કરતો હતો.

"જાહેર ખબર અથવા પ્રકાશન માટેના ચિત્રો (drawing) માં ઘણી ચોકસાઈ અને સાવધતા રાખવાની જરૂર છે." મી. વોરન પોતાની કહાણી રજુ કરતાં કહે છે: "કેટલાક આર્ટ એડીટરોને પોતાનું કામ ઘણું જલદી જોઇએ છે અને આવી વખતે નજીવી ભૂલ થવાનો સંભવ છે. એક આર્ટ ડીરેકટરને નજીવી ખોડખાંપણ કાઢી મોજ મેળવવાની ટેવ હતી. ઘણીવાર ધિક્કારની લાગણી સાથે હું તેની ઓફીસ છોડી આવ્યો હતો. તેના ટીકાથી મને ગુસ્સો ઉપજતો ન હતો પણ તેની ખણખોદીઆ રીતભાત ધિક્કાર ઉપજાવનારી હતી. થોડા વખત પર આ માણસને મેં એક તાકીદનું કામ કરી આપ્યું હતું અને તેણે મને તરતજ ફોન કરીને મળવા બોલાવ્યો હતો. તેણે કહ્યું કે મારા કામમાં કંઈ ભૂલ હતી. હું તેને મળવા ગયો ત્યારે મારી ધારણા મુજબ તે ખીજવાઈ રહેલો હતો. મારી ભૂલ કાઢીને તે મઝા મેળવવાને આતુર થઈ ગયો હતો. મેં અમુક અમુક કામ શા માટે કર્યું હતું તેનો તેણે ગુસ્સાથી ખુલાસો માગ્યો. મારી ભૂલ કબુલ કરવાની તક મને મળી ગઈ. એટલે મેં કહ્યું: "મી......... તમે કહો છો તે ખરૂં હોય તો મારી ભૂલ થઈ છે અને એ ભૂલ માટે મારી પાસે કંઈજ બહાનું નથી. હું તમારૂં કામ ઘણા દિવસથી કરતો હોવાથી તમને શું જોઇએ છે તે મારે જાણવું જોઈતું હતું. ખરેખર, મારી ભૂલ માટે હું શરમીંદો છું."

"તરતજ તેણે મારો બચાવ કરવા માંડ્યો: 'હા, તમે ખરૂં કહો છો પણ આ ભૂલ કંઈ ગંભીર નથી. ફક્ત........'

"હું તેની વાતમાં વચ્ચે બોલ્યો: 'કોઈ પણ ભૂલ નુકસાનકારક અને ચીઢ ઉપજાવનારી હોય છે.'

"તેણે વચમાં બોલવાની કોશેષ કરી પણ મેં તેને બોલવા દીધો નહિ. મને સોનેરી તક મળી હતી. જીવનમાં પહેલીવાર મારા અંગત દોષ કાઢવાનો મને પ્રસંગ મળ્યો હતો અને તેથી મારી ખુશાલીનો પાર ન હતો.

"મારે વધારે કાળજી રાખવી જોઈતી હતી. તમે મને ખૂબ કામ આપો છો એટલે તમને સંતોષ આપવાની મારી ફરજ હતી. આ ડ્રોઈંગ હું નવેસરથી પાડી આપીશ."

"'નહિ. નહિ' તે બોલ્યો: 'હું તમને એટલી બધી તકલીફ આપવા માગતો નથી.' તેણે મારા કામની તારીફ કરી—તેમાં જરા નજીવા ફેરફારનીજ જરૂર બતાવી મને ખાત્રી આપી કે તેની પેઢીને કંઈ નુકસાન થયું નથી અને આવી નજીવી ભૂલ માટે ચિંતા કરવાની જરૂર નથી.

"મારા દોષ કાઢવાની મારી આતુરતાથી તેનો બધો લડાયક જુસ્સો મરી ગયો. તે મને પોતાની સાથે લંચ લેવા લઈ ગયો અને અમે જૂદા પડ્યા ત્યારે તેણે મને બીજું કામ આપ્યું."

કોઈ પણ મૂર્ખ માણસ પોતાની ભૂલોનો બચાવ કરી શકે છે અને ઘણા બેવકૂફો તેમ કરે છે: પણ પોતાની ભૂલનો એકરાર કરવાનો ઉમદા અને ઉમરાવી આનંદ મેળવવા માટે ગાડરીઆ ટોળાથી ઘણે ઉંચે જવાની જરૂર પડે છે. દાખલા તરિકે રોબર્ટ ઈ. લી વિષે ઇતિહાસે એક ઉમદા બનાવની નોંધ લીધી છે અને તે એ છે કે ગેટીસબર્ગમાં પીકેટના હલ્લાની નિષ્ફળતા માટે રોબર્ટ લીએ બીજા કોઇને નહિ પણ પોતાની જાતનેજ દોષિત ગણી હતી.

પશ્ચિમની દુનિયામાં થએલી લડાઇઓમાં પીકેટનો હલ્લો ઘણોજ ચુનંદો અને જોવાજોગ હતો. પીકેટ પોતે પણ ઘણો આકર્ષક હતો. તેના લાંબા વાળના ગુંચળા તેના ખભાપર લટકતા હતા અને ઈટાલીઅન રણક્ષેત્રમાં નેપોલીઅને કર્યું હતું તેમ લડાઈના મેદાનમાંથી તેણે દરરોજ જુસ્સાભર્યા પ્રેમપત્રો લખ્યા હતા. જુલાઈ મહિનાની કરૂણાજનક પાછલા પહોરે તે વાંકી ટોપી પહેરી, ઘોડેસ્વાર થઇને તે દમામથી યુનીઅનની લાઈન તરફ કુચ કરી ગયો ત્યારે તેના વફાદાર લશ્કરે તેને ખુશાલીથી વધાવી લીધો હતો. ખુશાલીના પોકાર કરતા અને સૂર્યના પ્રકાશમાં પોતાની બેયોનેટો ચમકાવતા તેઓ તેની પાછળ ગયા હતા. એ એક અપૂર્વ બહાદુરીભર્યો પ્રસંગ હતો. ભવ્ય અને શૌર્યપૂર્ણ!

યુનીઅન લાઈન્સમાં તે નજરે પડતાં બધાના મ્હોમાંથી પ્રશંસાના શબ્દો નીકળી પડ્યા હતા.

પીકેટનું લશ્કર અનાજના ખેતરોમાંથી ધીમા પણ મક્કમ કદમે આગળ વધતું હતું. સામેથી દુશ્મનના તોપખાનાના ગોળા કાળો કેર વર્તાવતા હતા છતાં તેઓ મરણીઆ થઈ આગળ વધતાજ રહ્યા.

અચાનક સીમેટરી રીજ પરની ટેકરી પાછળ સંતાયલું યુનીઅનનું લશ્કર પાછળથી પીકેટના લશ્કર પર તુટી પડ્યું અને તેણે પીકેટના લાચાર લશ્કર પર ગોળીઓનો વરસાદ વરસાવ્યો. આ જગ્યા એક બળતા જ્વાળામુખી જેવી—એક કસાઈખાના જેવી બની ગઈ. થોડી વારમાં એક સિવાય પીકેટના બધા સેનાપતિઓ અને તેના ૫૦૦૦ ના લશ્કરમાંથી ⅘ સૈનિકો મોતને હવાલે થયા.

બાકી રહેલા લશ્કરને મોતની ખીણમાં ફેંકતાં આર્મીસ્ટેડે પોતાની તલવારની ધાર પર પોતાની ટોપી ફરકાવી બરાડ મારી:

"મારો, કાપો."

ભયંકર કતલ ચાલી. તેઓએ દુશ્મનોના માથા ઉડાવી દીધા—તેઓની ખોપરીઓ છુંદી નાખી અને સીમેટરી રીજ પર દક્ષીણનો વિજય વાવટો ફરકાવ્યો.

એ વાવટો ફક્ત એકજ પળ ફરકયો. પણ એ પળ કોનફીડરસીના ઇતિહાસમાં અમર રહી ગઈ છે.

પીકેટનો હલ્લો બહાદુરીભર્યો હતો પણ તે છેલ્લો ન હતો. લી નિષ્ફળ ગયો હતો. તે ઉત્તરના લશ્કરને ભેદી શકયો ન હતો અને તે આ વાત જાણતો હતો.

દક્ષિણની અજલ આવી પુગી.

લીને એટલો બધો શોક અને આઘાત થયો કે તેણે રાજીનામું આપીને કોનફીડરસીના પ્રેસીડંટ જેફરસન ડેવીસને કોઈ "યુવાન અને વધારે શકિતવાન" માણસને સેનાપતિ નીમવાની અરજ કરી. જો

લીએ પીકેટના હલ્લાની આફતકારક નિષ્ફળતા માટે કોઈ બીજા પર દોષ ઢોળવાનું ચાહ્યું હોત તો તેની પાસે અનેક બહાના હતા. તેના લશ્કરના કેટલાક સેનાપતિઓએ દગો દીધો હતો—ઘોડેસ્વાર પલટણ પાયદળ લશ્કરને મદદ કરવા વખતસર આવી પુગી ન હતી—અમુક ગણત્રી ભૂલભરી નીવડી હતી અને તમુક આમ થયું હતું એવા બહાના તે સહેલાઈથી બતાવી શકત.

પણ લીનું ઉદાર જીગર બીજાઓનો દોષ કાઢી શકયું નહિ. પીકેટનું હારેલું અને લોહીલુહાણ થયલું લશ્કર મહા મુસીબતે કોન્ફીડરેટની લાઈનમાં આવી પહોંચ્યું ત્યારે રોબર્ટ ઇ. લી એકલો તેનો સત્કાર કરવા સામો ગયો અને એક મહાન જીગરને શોભા આપે એવી રીતે તેણે એકરાર કર્યો: "આ બધું મારા વાંકનું પરિણામ છે. હું એકલોજ આ હાર માટે જવાબદાર છું."

જગતના ઇતિહાસમાં આવી હિમ્મત અને ચારિત્ર્ય બતાવનાર ઘણા ઓછા સેનાપતિ નોંધાયા છે.

એલબર્ટ હુબાર્ડ આખી પ્રજાને ઉશ્કેરી મૂકનાર એક મૌલિક (original) લેખક હતો અને તેના તલવારની ધાર જેવા કાતિલ શબ્દોએ ઘણી વાર તિક્ષણ ગુસ્સાની લાગણી ઉત્પન્ન કરી હતી. પણ હુબાર્ડે લોકો સાથે કામ લેવાની પોતાની અસાધારણ શક્તિથી ઘણીવાર દુશ્મનોને દોસ્તોમાં ફેરવી નાખ્યાં હતા.

દાખલા તરિકે કોઈ ગુસ્સાબાજ વાંચનાર તેનાપર પત્ર લખીને તેના અમુક વિચારોનો વિરોધ કરી તેની સખત ખબર લઈ નાખતો ત્યારે એલબર્ટ હુબાર્ડ તેને નીચે મુજબ જવાબ વાળતો:

> વિચાર કરતાં હું પોતે પણ મારા વિચારો સાથે સંપૂર્ણ સમંત થતો નથી. ગઈ કાલે મેં જે લખ્યું હતું તે બધું આજે મને ગમતું નથી. તમે એ વિષયમાં જે ધારો છો તે જાણીને મને આનંદ થયો છે. બીજીવાર તમે આ તરફ આવો તો મને મળવાની મહેરબાની કરજો અને

આપણે એ સવાલનો હંમેશને માટે નિર્ણય કરીશું.
દરમીયાન સલામ.

તમારો વિશ્વાસુ.

જે માણસ તમારી સાથે આવી રીતે વર્તે તેને તમે શું કહેવાના હતા ?

જ્યારે આપણે ખરા હોઇએ ત્યારે લોકોને નમ્રતાથી અને ચાલાકીથી આપણા વિચારના બનાવવાની કોશેષ કરવી જોઇએ: પણ જ્યારે આપણે ખોટા હોઇએ (આપણે જો પ્રમાણિકપણે કબુલીશું તો ઘણીવાર આપણે ખોટા હોઇએ છીએ) તો આપણે તરત ખુલ્લા દીલથી આપણી ભૂલ કબૂલ કરવી જોઇએ. આ જાતના વર્તનનું ચમત્કારિક પરિણામ આવશે એટલુંજ નહિ, પણ તમે માનો યા ન માનો, પણ પોતાના કામનો બચાવ કરવા કરતાં પોતાની ભૂલ કબૂલ કરવામાં આપણુને અજબ હર્ષ થશે.

આ પુરાણી કહેવત યાદ રાખજો: "લડવાથી તમે કદિ પૂરતું મેળવી શકશો નહિ. પણ શરણે થવાથી ધારવા કરતાં વધારે મેળવી શકશો."

જો તમે બીજાઓને તમારા વિચારના બનાવવા માગતા હો તો ત્રીજો કાનુન યાદ રાખજો:

તમારી ભૂલનો તર્ત્તજ એકરાર કરજો.

લોકોને તમારા વિચારના
બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૪ થું.

લોકોના દીલ જીતવાનું જાદુ.

જ્યારે તમારો પીત્તો ઉકળી આવે છે ત્યારે તમે લોકોને બેચાર કડવા વેણુ સંભળાવી દો છો. તેમ કરવાથી તમારા દીલનો ઉભરો ખાલી કરવાનો તમને આનંદ મળે છે. પણ સામા માણસનું શું? શું તેને તમારા જેવો અનંદ થશે? તમારા ઝનુની અવાજ અને તમારી લડાયક વલણુથી તે તમારા મત સાથે સંમત થશે?

"જો તમે મારા તરફ મુક્કી ધુમાવતા આવશો તો હું તમને ખાત્રી આપું છું કે મને તમારા કરતાં બેવડા જોરથી મુક્કો ધુમાવતાં આવડશે. પણ જો તમે મારી પાસે આવીને એમ કહો કે 'બેસો, આપણે સાથે મળીને મંત્રણા કરીએ: જો આપણામાં મતભેદ પડે તો મતભેદ પડવાના કારણો તપાસીએ, આપણી વચ્ચેના મતભેદના મુદ્દા વિષે વિચાર કરીએ' તો આપણને તરત માલુમ પડશે કે આપણી વચ્ચે ઝાઝું અંતર નથી, મતભેદના મુદ્દા ઘણા ઓછા છે અને ઘણી બાબતમાં આપણે એકમત છીએ. તથા જો આપણામાં ધીરજ, સાફદીલી અને એકમત થવાની ઈચ્છા હશે તો આપણે જરૂર એકમત થઈશું." આ કિમતી સખુનો વુડરો વીલ્સને ઉચ્ચાર્યા હતા.

વુડરો વીલસનના સોનેરી સખુનોનું સત્ય જોન ડી. રોકફેલર જુનીઅર સૌથી વધારે સમજી શક્યો હતો. ૧૯૧૫ના સાલમાં કોલોરેડોમાં રોકફેલર સૌથી ધિક્કારપાત્ર માણસ હતો. અમેરિકાના ઈતિહાસમાં કદિ ન્હોતી પડી એવી ભયંકર હડતાળ બબ્બે વરસથી

રાજ્યના પાયા હલાવી રહી હતી. ખાણના ગુસ્સાબાજ લડાયક મજુરો કોલોરેડો ફ્યુએલ એન્ડ આયર્ન કંપની પાસેથી વધારે પગાર માગતા હતા. અને એ કંપનીનો રોકફેલર સુકાની હતો. હડતાળીઆઓએ મીલકતો તારાજ કરી હતી: લશ્કરને બોલાવવાની ફરજ પડી હતી: હડતાળીઆઓપર ગોળીબાર થવાથી તેઓનું ખૂન રેડાયું હતું અને હડતાળીઆઓની લાશો ગોળાથી વીંધાઈ ગઈ હતી.

ધિક્કારથી ધગધગતા આવા વાતાવરણમાં રોકફેલર હડતાળીઆઓને પોતાના પક્ષમાં જીતવા માંગતો હતો અને તેમ કરવામાં તેણે ફતેહ મેળવી હતી. આ બીકટ કામ તે કેવી રીતે કરી શક્યો તેની કહાણી આ રહી. હડતાળીઆઓને પોતાના મિત્રો બનાવવા પાછળ દિવસો પસાર કર્યા પછી રોકફેલરે તેઓના પ્રતિનિધિઓ સમક્ષ ભાષણ કર્યું હતું. આ આખું ભાષણ નમુનેદાર છે. તેનું અજબ જેવું પરિણામ આવ્યું હતું. એ ભાષણથી રોકફેલરને જીવતો ને જીવતો ગળી જવા તૈયાર થયલા હડતાળીઆઓનો ધિક્કાર ઠંડો પડી ગયો હતો. એ ભાષણમાં તેણે એવી મિત્રાચારીની લાગણીથી વાસ્તવિક હકીકતો રજુ કરી હતી કે જે માટે હડતાળીઆઓ ઝનુનપર આવ્યા હતા તે માગણી (વધારે પગાર) વિષે એક બોલ પણ બોલ્યા વિના તેઓ પાછા કામપર ચઢી ગયા હતા.

એ નોંધવાજોગ ભાષણના શરૂઆતના શબ્દો નીચે આપ્યા છે. તેના શબ્દે શબ્દમાં મિત્રતાની કેવી લાગણી ચમકારા મારી રહી છે તેની નોંધ લેજો.

યાદ રાખજો કે રોકફેલર જે માણસો સાથે વાત કરતો હતો તેઓ થોડા દિવસ પહેલાં તેને ફાંસીએ લટકાવવા માગતા હતા અને છતાં જાણે તે કોઈ તબીબી મીશનરીઓ સમક્ષ ભાષણ કરતો હોય તેમ તેના મ્હોમાંથી ભવ્ય મિત્રાચારીભર્યા ઉદ્દગારો બહાર પડ્યા હતા. "તમારા મકાનોની મુલાકાત લઈ, તમારા બાળબચ્ચાંને મળી અહિં હાજર થતાં મને મગરૂરી ઉપજે છે: આપણે અજાણ્યા તરિકે નહિ પણ મિત્રો તરિકે મળીએ છીએ. પરસ્પરની મિત્રાચારીની ભાવના,

આપણા સામાન્ય લાભો અને તમારી મહેરબાનીથી હું અહિં હાજર થયો છું:" તેના ભાષણમાંના ઉપલા તેજસ્વી શબ્દો ભલભલા દુશ્મનને મિત્ર બનાવવાને શક્તિવાન છે.

"મારા જીવનનો આજે સોનેરી દિવસ છે." રોકફેલરે ભાષણ શરૂ કરતાં કહ્યું: "આ મહાન કંપનીના કામદારોના પ્રતિનિધીઓ, તેના અધિકારીઓ અને સુપરિન્ટેન્ડેન્ટો એ બધાને આ પહેલીજ વાર એક સાથે મળવાની આજે મને ખુશનસીબી પ્રાપ્ત થઈ છે અને હું તમને ખાત્રી આપું છું કે અત્રે હાજર રહેવા માટે હું મગરૂર છું. આ મેળાવડો હું જીવીશ ત્યાંસુધી હું યાદ રાખીશ. જો આ સભા એક પખવાડીઆ પહેલા મળી હોત તો હું અહિં એક અજાણ્યા તરિકે ઉભો હોત—હું થોડાક માણસોનેજ પીછાણી શક્યો હોત. છેલ્લા અઠવાડીઆમાં દક્ષીણની કોલસાની ખાણોની સઘળી છાવણીઓની મુલાકાત લેવાની મને તક મળવાથી, જેઓ ગેરહાજર હતા તેઓ સિવાયના લગભગ બધા મજુરોના પ્રતિનિધિઓ સાથે અંગત વાતચીત કરવાનો મને લ્હાવો મળવાથી, તમારા રહેઠાણોમાં તમારામાંના ઘણા જણના બાળબચ્ચાંઓને મળવાનું સદભાગ્ય મને મળવાથી આપણે અજાણ્યા તરિકે નહિ પણ દોસ્તો તરિકે મળીએ છીએ અને પરસ્પર મિત્રાચારીની ભાવનાથી આપણા સામાન્ય લાભોની તમારી સાથે ચર્ચા કરતાં મને ખુશાલી ઉપજે છે.

"આ સભા કંપનીના અધિકારીઓ અને મજુરોના પ્રતિનિધિઓના હોવાથી હું તમારી મહેરબાનીથી—તમારી સભ્યતાથી અહિં હાજર રહી શક્યો છું, કેમ કે મને કામદાર યા અધિકારી બેમાંથી એક પણ થવાનું સદભાગ્ય મળ્યું નથી. છતાં મને લાગે છે કે મને તમારી સાથે ગાઢ સંબંધ છે કારણ કે હું કંપનીના ભાગીદારો અને ડીરેક્ટરોનો પ્રતિનિધિ છું."

દુશ્મનોને દોસ્ત બનાવવાનો આ અતિ સુંદર દાખલો નથી?

ધારો કે રોકફેલરે જુદી વલણ ધારણ કરી હોત. ધારો કે તેણે કામદારો સાથે દલીલમાં ઉતરીને તેઓની દલીલોના ચૂરેચૂરા કરી

નાખનારી હકીકતો રજુ કરી હોત: તેણે કટાક્ષભર્યા અવાજે કામદારોને ખોટા પાડવાની કોશેષ કરી હોત: ધારો કે તર્કશાસ્ત્રના બધા નિયમોથી તેણે કામદારોનો કેસ ખોટો છે એમ પૂરવાર કરી આપ્યું હોત: તો શું થાત? કામદારો નમી જાત? નહિ. તેને બદલે તેઓ વધુ ગુસ્સે થાત—વધારે ધિક્કાર બરપા થાત અને હડતાળીઆઓ વધારે બળવાખોર બનત.

જો એક માણસનું જીગર તમારા તરફ અણબનાવ (discord) અને દ્વેષભાવથી ઝેરીલું બન્યું હોય તો તમે જગતના બધા તર્કશાસ્ત્રથી પણ તેને તમારા વિચારો સાથે સંમત બનાવી શકશો નહિ. ઠપકો આપનારા માબાપો, સત્તા બતાવનારા શેઠીઆઓ અને ધણીઓ તથા ધણીને દમદાટી આપનારી ધણીઆણીઓએ જાણવું જોઇએ કે લોકો પોતાનું મન બદલવા માગતા નથી. તેઓને બળાત્કારથી તમારા વિચારના બનાવી શકાશે નહિ. પણ જો તમે હંમેશાં નમ્ર અને મિત્રતાભર્યા રહેશો તો બનવાજોગ છે કે તેઓને તમે તમારા વિચાર તરફ દોરવી શકશો.

લગભગ એક સદી પહેલાં લીંકને આવીજ મતલબના ઉદગારો કાઢ્યા હતા:

એ એક જુની અને સાચી કહેવત છે કે "વનો વેરીને વશ કરે" (A drop of honey catches more flies than a gallon of gall). એજ પ્રમાણે જો તમે કોઇને તમારા પક્ષમાં જીતવા માગતા હો તો સૌથી પહેલાં તેની ખાત્રી કરી આપો કે તમે તેના પ્રમાણિક મિત્ર છો. આજ મધનું ટીપું તેના જીગરને પકડી શકશે. તમે ગમે તે કહો પણ સામા માણસના જીગરને જીતવાનો આજ ઉત્તમ ઉપાય છે.

ઉદ્યોગપતિઓ હવે શીખતા જાય છે કે હડતાળીઆઓ તરફ મિત્રતા બતાવવામાંજ લાભ છે. દાખલા તરિકે વ્હાઇટ મોટર કંપનીના કારખાનાના અઢી હજાર માણસોએ વધારે પગાર અને યુનીઅન શોપ માટે હડતાળ પાડી હતી ત્યારે કંપનીના પ્રમુખ રોબર્ટ એફ. બ્લેકે

ગુસ્સાથી લાલપીળા થઇને હડતાળીઆઓને ધિક્કારી કાઢ્યા ન હતા તેમજ કમ્યુનીઝમના અત્યાચાર વિષે વાયજી આપી ન હતી. તેણે હડતાળીઆઓની તારીફ કરી હતી. કલીવલેંડના અખબારોમાં એક જાહેર ખબર છપાવીને મજુરોએ જેવી "શાંતિથી હડતાળ પાડી હતી" તે માટે તેણે તેઓને મુબારકબાદી આપી હતી. હડતાળ દરમીયાન બીજાઓને કામે જતા અટકાવવા માટે ચોકી કરતા મજુરોને નવરા બેઠેલા જોઇને તેણે બે ડઝન બેઝબૉલ બેટસ્ અને ગ્લોવઝ ખરીદી તેઓને ખુલ્લી જગ્યામાં રમવા બોલાવ્યા. જેઓ બોલીંગ પસંદ કરતા હતા તેઓ માટે તેણે એક "બોલીંગ એલી" (Bowling alley) ભાડે રાખી.

પ્રેસીડંટ બ્લેકે બતાવેલી આ મિત્રાચારીની લાગણીનું ધાર્યું પરિણામ આવ્યું. તેમાંથી મિત્રતા જન્મી અને હડતાળીઆઓ ઝાડુઓ હાથમાં લઈ કચરો ભરવાના ગાડામાં કારખાનાની આસપાસ પડેલાં દીવાસળી, કાગળો, સીગાર અને સીગરેટના ઠુંઠા વિ. કચરો ભેગો કરવા લાગ્યા. વિચાર કરો. વધારે પગાર માગી, યુનીઅનને મંજુર કરાવવા માટે લડતમાં ઉતરેલા હડતાળીઆઓ કારખાનાની આસપાસની જગ્યા સાફ-સુફ રાખે એવો કદિ તમને ખ્યાલ પણ આવી શકશે? અમેરિકાના મજુરોની લડતના ઇતિહાસમાં આવો બનાવ બનવાની વાત કોઇએ કદિ સાંભળી ન હતી. એક અઠવાડિઆમાં એકબીજા સામે જરા પણ કડવાશ યા દ્વેષભાવ વિના આ હડતાળનો સમાધાનીથી અંત આવ્યો હતો.

ડેનીઅલ વેબસ્ટર ફીરેસ્તાઈ દેખાવનો અને જેહોવાની પેઠે વાત કરનાર અત્યંત ફતેહમંદ વકીલ હતો અને છતાં પોતાના અસીલનો બચાવ કરતી વખતે તે પોતાની સંગીન દલીલો ઘણીજ નમ્રતા અને મિત્રાચારીભરી રીતે રજુ કરતો: "એનો વિચાર જ્યુરીએ કરવાનો છે;" "ગૃહસ્થો, કદાચ આ મુદ્દો તમને વિચારવા યોગ્ય જણાશે," "મને વિશ્વાસ છે કે આ હકીકતો તમે ગૃહસ્થો, તમારા લક્ષની બહાર નહિ જવાદો." "તમે માનવસ્વભાવના તમારા જ્ઞાનને લીધે આ હકીકતોનો અર્થ સહેલાઈથી સમજી શકશો." વિગેરે. પોતાનું જ્ઞાન બતાવવાની

આતુરતા નહિ, સામા માણુસપર પોતાના વિચારો બલજબરીથી લાદવાની કોશેષ નહિ: પણ સામા માણુસના જ્ઞાનને, સમજશક્તિને અને તેની માણુસાઈને નમ્રતાથી અપીલ કરીને વેબસ્ટર કીર્તિવંત વકીલ બનવાને ફતેહમંદ થયો હતો.

બનવાજોગ છે કે કોઈ હડતાળની સમાધાની કરાવવા યા જ્યુરી સમક્ષ તમારા અસીલનો બચાવ કરવાની તમને તક ન મળે: પણ તમે તમારા ઘરધણી પાસે તમારૂં ભાડું ઘટાડવાને આતુર હો તે બનવાજોગ છે. એ કામમાં આ પદ્ધતિ કારગત લાગશે ખરી ?

એક એન્જીનીઅર એો. એલ. સ્ટ્રોબ પોતાનું ભાડું ઘટાડવા માગતો હતો. તે જાણુતો હતો કે તેનો ઘરધણી સખત હૈયાનો માણુસ છે. મી. સ્ટ્રોબ પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં કહે છે કે "મેં તેને પત્ર લખી ખબર આપી કે મારૂં ભાડાખત પૂરૂં થતાં હું મારી જગ્યા ખાલી કરી જઈશ. ખરી વાત એ હતી કે હું ખાલી કરવા માગતો ન હતો. મારે ભાડું ઓછું કરાવવું હતું પણ તેમ થવાની આશા ન હતી. બીજા ભાડુતોએ ભાડું ઘટાડવાની માગણી કરી હતી અને તેમાં તેઓને નિષ્ફળતા મળી હતી. દરેક જણે મને કહ્યું હતું કે ઘરધણી માને તેમ નથી. પણ મેં મનમાં વિચાર કર્યો કે "હું લોકો સાથે કેમ કામ લેવું તેનો અભ્યાસ કરૂં છું તો તે અજમાવીને પરિણામ તો જોઈ લઉં."

"મારો પત્ર મળતાં ઘરધણી તેના સેક્રેટરી સાથે મને મળવા આવ્યો. હું તેઓને ચાર્લી શ્વેબની પેઠે હસતે મ્હોડે મળ્યો. હું આનંદી અને ઉત્સાહી બન્યો. મેં શરૂઆતમાં ભારી ભાડાની વાત કરી નહિ. પણ મને તેનું મકાન ખૂબ પસંદ હતું એમ કહીને વાતની શરૂઆત કરી. મેં ખરા જીગરની ઉદારતાથી તેના મકાનની પ્રશંસા કરી. તે જે રીતે તેના મકાનની વ્યવસ્થા કરતો હતો તે માટે તેને મુબારકબાદી આપી મેં જણાવ્યું કે બીજું એક વરસ હું તેના ઘરમાં રહેવાનું પસંદ કરૂં છું પણ અફસોસ! મને ભાડું પરવડતું નથી.

"દેખીતી રીતે કોઈ ભાડુતે તેની સાથે આવો વર્તાવ કર્યો ન્હોતો. તેને શું બોલવું તે સુઝયું નહિ.

"પછી તેણે મને પોતાની મુશ્કેલીઓ કહેવા માંડી. ભાડુતો ઘરધણીની કેવી કેવી કનડગત કરે છે, એક જણે તેના પર ચૌદ કાગળો લખ્યા હતા જેમાંના કેટલાક તો સીધા અપમાનજનક હતા, બીજાએ જો માળ પરનો ભાડુત ઘોરતો બંધ નહિ થાય તો ભાડાખતની શરત તોડીને ખાલી કરવાની ધમકી આપી હતી. "તમારા જેવા ભલા ભાડુતો મને મળે તો કેવી રાહત થાય." તેણે કહ્યું અને પછી મારા પૂછ્યા વિનાજ મારૂં ભાડું ઘટાડવાની વાત કરી. મારે તેથી પણ વધારે ઘટાડો જોઈતો હતો—મેં ભાડાની રકમ કહી અને એક બોલ બોલ્યા વિના તેણે તે મંજુર રાખી.

"જતાં જતાં ઘરમાં કંઈ સમારકામ યા રંગરોગાન કરાવવું છે કે? એમ તે પૂછતો ગયો.

"બીજાઓની પેઠે મેં ભાડું ઓછું કરાવવાની કોશેષ કરી હોત તો મારી ખાત્રી છે કે મારૂં કંઈ વળત નહિ. મિત્રતાભરી, દિલસોજ, અને પ્રશંસક વૃત્તિથી મેં જીત મેળવી હતી."

એક બીજો દાખલો લઈએ. આ વખતે લોંગ આઇલેંડના ગાર્ડન સીટીના એક મોટે ખાંચરેના બાનુ મીસીસ ડોરોથી ડેનો દાખલો લઈશું.

"થોડા વખત પર મારા થોડાક મિત્રોને મેં લંચ આપ્યું હતું:" મીસીસ ડેએ કહ્યું હતું: "મારે માટે એ અગત્યનો પ્રસંગ હતો. કુદરતી રીતેજ બધું હેમખેમ પાર પડે તે જોવા માટે હું આતુર હતી. આવી બાબતમાં હંમેશા એમીલ maitre d'hotel (હોટલવાલા) મારો મદદગાર હોય છે. પણ આ વખતે તેણે મને દગો દીધો. લંચઓનનો મેળાવડો નિષ્ફળ નીવડ્યો. એમીલની કૈથે ગંધનસલ માલુમ પડી નહિ. તેણે ફક્ત એકજ વેઈટર મોકલ્યો હતો. આ વેઈટરને મોટે ખાંચરેના સમારંભમાં કેમ વર્તવું તેની શુદ્ધિ પણ ન હતી. તેણે મારી માનવંત મહેમાનને છેલ્લા પીરસવાનું ચાલુ રાખ્યું. એકવાર એક નાની વાની

(celery) તેણે તેણીને મોટી રકાબીમાં પીરસી. ગોસ્ત સખત હતું; પટેટા ચીકણા હતા. એ ઘણુંજ ભયંકર—ઘણુંજ નબોળું હતું. મહામુસીબતે આ આફતમાંથી હું હસતે મ્હોડે પસાર થઈ પણ મારા મનમાં હું એમીલ પર બળી જળી રહી હતી. "એ મુઆને મળવા તો દો, પછી હું તેની ઝાટકણી કાઢીશ." એવો મેં વિચાર કર્યો.

"આ બનાવ બુધવારે બન્યો. બીજે દિને રાતે મેં માનવસંબંધ પર એક ભાષણ સાંભળ્યું. તે સાંભળતાં મને લાગ્યું કે એમીલની ઝાટકણી કાઢવામાં કંઈ સાર નથી. તેમ કરવાથી તે ચીઢાશે, ભવિષ્યમાં મને મદદ કરવાની તેની ઇચ્છા મરી જશે. મેં તેના દૃષ્ટિબિંદુથી જોવાની કોશેષ કરી હતી. ખોરાકની ખરીદી તેણે કરી ન હતી. ભોજન તેણે રાંધ્યું ન હતું. તેનો કોઈ વેટર મૂગો હતો તેમાં તેનો વાંક ન હતો. કદાચ હું અવિચારીપણે ઉતાવળથી તેના પર ગુસ્સે થતી હોઈશ. એટલે તેની ઝાટકણી કાઢવાને બદલે મેં નરમાશથી કામ લેવાનો ઠરાવ કર્યો અને તેમાં મને ફતેહ મળી. બીજે દિવસે હું એમીલને મળી ત્યારે તે પોતાના બચાવ માટે લડવાને તૈયાર થઈ રહ્યો હતો. મેં તેને કહ્યું: 'આમ જો, એમીલ, હું જ્યારે મીજબાની આપું ત્યારે તારી હાજરીને હું ઘણીજ અગત્યની લેખું છું. આખા ન્યુયોર્કમાં તારા જેવો maitre d'hotel કોઈ નથી. અલબત હું જાણું છું કે ખોરાકની ખરીદી તું કરતો નથી તેમ તું ખાણું પકાવતો નથી. બુધવારે જે બન્યું તેમાં હું તારો વાંક જોતી નથી.'

"તરત વાદળાં વીખરાઈ ગયાં. એમીલ હસીને બોલ્યો: 'તદન ખરી વાત છે મેડમ! બધી મહોકાણ રાંધણીની હતી. તેમાં મારો કસુર ન હતો.'

"મેં વાત આગળ ચલાવી: 'એમીલ, મેં બીજી પાર્ટીની યોજના કરી છે અને મને તારી સલાહની જરૂર છે. આપણે કીચનને બીજો ચાન્સ આપીએ તે તને યોગ્ય લાગે છે?'

"જરૂર—જરૂર મેડમ! એવું કદિ ફરીથી બનશે નહિ.'

"બીજે અઠવાડીએ મેં બીજી લંચની મીજબાની આપી. એમીલ અને મેં સાથે મળીને 'મીનુ' નક્કી કર્યું; મેં તેની અરધી ટીપ કાપી નાખી અને ભૂતકાલની ભૂલો બાબે ઈસારો વટીક કર્યો નહિ.

"અમે મીજબાનીના રૂમમાં જઈ પહોંચ્યા ત્યારે ટેબલ અમેરિકાના સુંદર ગુલાબના ફુલોથી શણગારેલું હતું. એમીલ ખીદમતમાં હાજર હતો. જાણે ક્વીન મેરીની મીજબાની પર દેખરેખ રાખતો હોય તેમ તે બધી સંભાળ લેતો હતો. ભોજન ગરમ, સુંદર અને સ્વાદિષ્ટ હતું. નોકરોની સેવા ખામીરહિત હતી. એકને બદલે ચાર વેટરો વાનીઓ પીરસવા માટે હાજર હતા. સ્વાદિષ્ટ વાનીઓ એમીલે જાતે પીરસી.

"અમે છુટા પડતા હતા ત્યારે મારા માનવંત મહેમાને કહ્યું: 'તમે આ માણુસપર જાદુ કર્યું છે? મેં કદિ આવી સુંદર ખીદમત જોઈ નથી.'

"તેની વાત ખરી હતી. મેં મિત્રતાની ભાવના અને ખરા જીગરની પ્રશંસાથી એમીલને વશ કરી લીધો હતો."

વરસોની વાત પર ઉઘાડે પગે મીસુરીની એક શાળામાં ભણુવા જતો હું એક ગરીબ નિશાળીઓ હતો ત્યારે મેં એકવાર પવન અને સુરજ વિષેની દંતકથા વાંચી હતી. એમાંથી વધારે બળવાન કોણુ એ વાત પર પવન અને સુરજ લડી પડ્યા. પવને કહ્યું: "હું તારા કરતાં વધારે બળવાન છું તે સાબીત કરી આપીશ. જો, પેલો બુઢો ડગલો પહેરી બેઠો છે. હું તારા કરતાં જલદી તેનો ડગલો ઉતરાવીશ."

સુરજ વાદળાની પાછળ ગયો અને પવને જોરથી ફુંકવા માંડ્યું. આખરે વંટોળીઆનું તોફાન થયું. પણુ જેમ જેમ પવન જોશથી ફુંકાતો ગયો તેમ તેમ પેલો બુઢો પોતાનો ડગલો જોશથી અંગ પર વીંટાળવા લાગ્યો.

આખરે પવન શાંત પડ્યો અને સુરજની વારી આવી. સુરજે વાદળાં પાછળથી બહાર આવી પેલા બુઢા પર પોતાના તેજસ્વી કિરણો ફેંક્યા. થોડી વારમાં તેણે કપાળ પરનો પસીનો લુંછી ડગલો બહાર

કાઢ્યો. ત્યાર પછી સુરજે પવનને શિખામણ આપી કે ઝનુન અને બળ કરતાં નમ્રતા અને મિત્રતા હંમેશા બળવાન હોય છે.

હું નાદાન છોકરા તરિકે આ દંતકથા વાંચતો હતો ત્યારે દૂર દૂર આવેલા બોસ્ટન શહેરમાં આ સત્યનો પ્રયોગ થતો હતો. સંસ્કાર અને કેળવણીનું મધ્યબિંદુ બોસ્ટન જોવાને હું ભાગ્યશાલી થઈશ એવું મને તે વખતે સ્વપ્નું પણ ન હતું. આ સત્યનો પ્રયોગ બોસ્ટનમાં ડૉ. એ. એચ. બી. નામનો તબીબ કરતો હતો કે જે ૩૦ વરસ પછી મારો શિષ્ય બન્યો હતો. ડૉ. બી. એ મારા વર્ગ સમક્ષ રજુ કરેલી પોતાની કહાણી હું અત્રે રજુ કરૂં છું.

તે જમાનાના બોસ્ટનના છાપાઓમાં ઉંટવૈદોની દવાઓની જાહેર ખબરો ઉભરાઈ જતી હતી. ધંધાદારી ગર્ભપાત કરાવનારા અને ઉંટવૈદો પોતાની જાહેર ખબરોમાં લોકોના દરદો સાજા કરવાનો દંભી દાવો કરતા હતા, પણ ખરૂં જોતાં તો "નામરદાઈ" અને એવી બીજી ભયંકર હાલતોની વાતોથી પોતાના નિર્દોષ ભોગોને ગભરાવી નાખતા હતા. આ બદમાસો રોગની કંઈ દવા કરતા ન હતા પણ નબળા મનના માણસોની નબળાઈ પર પોતાનું પેટ ભરતા હતા. ગર્ભપાતની દવાવાળાઓને હાથે ઘણા જણના મરણ નીપજ્યા હતા પણ ઘણા થોડાજ ગુનેહગારોને સજા થઈ હતી. ઘણા ખરા બદમાસો રાજદ્વારી લાગવગને લીધે નજીવો દંડ ભરી છટકી જતા હતા.

મામલો એટલો બધો ભયંકર બની ગયો કે બોસ્ટનના ભલા લોકોએ આ ઉંટવૈદો સામે જેહાદ ઉઠાવી. ધર્મગુરૂઓએ પુલ્પીટ પરથી ગર્જના કરી આ છાપાઓને ધિક્કારી કાઢી આવી જાહેર ખબરો બંધ કરવા માટે સર્વ શક્તિમાન ઈશ્વરની મદદ માગી. શહેરી સંસ્થાઓ, વેપારીઓ, સ્ત્રીઓની કલબો, દેવળો, જવાનોની મંડળીઓ—બધાએ પોકાર ઉઠાવ્યો. પણ વ્યર્થ ! આવી ગંદી જાહેર ખબરો ગેરકાયદાસર ઠરાવવા માટે બોસ્ટનની ધારાસભામાં સખત લડત ચલાવવામાં આવી પણ રાજદ્વારી લાગવગ અને લાંચરૂશ્વતથી એ લડત નિષ્ફળ ગઈ.

ડૅા. બી. આ વખતે ગ્રેટર બોસ્ટન ક્રીશ્ચીઅન એન્ડેવર યુનીઅનની ગુડ સીટીઝનશીપ કમીટીનો પ્રમુખ હતો. તેની કમીટીએ પણ બની શક્તી બધી કોશેષો કરી જોઈ. પણ કંઈ વળ્યું નહિ. તબીબી ગુનેહગારો સામે લડત ચલાવવામાં શહેરીઓ લાચાર થઈ ગયા.

આખરે એક મધરાતે ડા. બી. એ એવો ઉપાય અજમાવ્યો કે જેનો કોઈને ખ્યાલ વટીક આવ્યો ન હતો. તેણે મમતા, દિલસોજી અને પ્રશંસા અજમાવી જોયાં. અખબારોના પ્રકાશકો પોતેજ આવી જાહેર ખબર બંધ કરવાને તૈયાર થાય એવી રીત તેણે અજમાવી. તેણે "બોસ્ટન હેરલ્ડ" ના પ્રકાશક પર એક પત્ર લખ્યો. તેમાં તેણે જણાવ્યું કે તે આ પત્રનો પ્રશંસક છે—તે તે હંમેશા વાંચે છે—તેમાંની ખબરો સનસનાટી ભરી નહિ પણ સાચી હોય છે—અધિપતિના અગ્રલેખો સુંદર આવે છે—કુટુંબ માટે તે ઘણું સારૂં પત્ર છે—ન્યુ ઈંગ્લંડનું તે ઉત્તમ અખબાર છે અને અમેરિકાના અખબારોમાં તે ઉંચી પંક્તિનું છે. આટલું જણાવ્યા પછી ડૉ. બી. એ ઉમેર્યું: "પણ મારા એક મિત્રને એક જવાન બેટી છે. તેણે મને કહ્યું કે એકવાર તેની બેટીએ ગર્ભપાતનો ધંધો કરનાર માણસની જાહેર ખબર મોટેથી વાંચી તેનો અર્થ પૂછ્યો. કુદરતી રીતેજ તે મુઝાઈ ગયો. શું કહેવું તેની તેને સુઝ પડી નહિ. તમારૂં અખબાર બોસ્ટનના ઘણા આબરૂદાર ઘરોમાં વંચાય છે. મારા મિત્રના ઘરમાં જેવું બન્યું તેવુંજ બીજા ઘણા ઘરોમાં બનતું હશે તે સંભવિત નથી? જો તમને એક જવાન બેટી હોય તો તે આવી જાહેર ખબર વાંચે તે તમે પસંદ કરો ખરા? અને તમારી બેટી આવી જાહેર ખબર વાંચી તમને તેનો અર્થ પૂછે તો તમે શું જવાબ આપશો?

"હું કહેવાને દિલગીર છું કે તમારૂં સુંદર પત્ર જેમાં બીજી કોઈ પણ ખામી નથી તે આ એક કારણને લીધે પોતાની બેટીના હાથમાં જતાં ઘણા મા બાપોને ભય ઉપજે છે. તમને એમ નથી લાગતું કે તમારા બીજા હજારો ઘરાકોને પણ મારા જેવાજ વિચાર આવતા હશે?"

બે દિવસ પછી "બોસ્ટન હેરલ્ડ"ના પ્રકાશકનો જવાબ આવ્યો. ડૅા. બી. એ લગભગ ત્રીસ વરસ સુધી એ પત્ર જાળવી રાખ્યો હતો અને

જ્યારે તે મારા વર્ગમાં જોડાયા ત્યારે તેણે મને એ પત્ર હવાલે કર્યો હતેા. આ લખતી વખતે એ પત્ર મારી સામે મારા ટેબલ પર પડ્યો છે. તે તા. ૧૩મી અકટેાબર ૧૯૦૪ ને દિને લખાયેા હતેા.

એ. એચ. બી–,એમ. ડી.

બોસ્ટન મેાસ.

વ્હાલા સાહેબ,

તા. ૧૧ મીએ તમે આ પત્રના અધિપતિ પર લખેલા પત્રથી હું તમારેા એટલેા બધેા આભારી છું કે આ પત્ર મારા હાથમાં આવ્યા પછી જે પગલું લેવાનેા મેં લાંબા વખતથી વિચાર કર્યો હતેા તે પગલું લેવાનેા મેં અંતિમ નિર્ણય કર્યો છે.

આવતા સેામવારથી "બોસ્ટન હેરલ્ડ" માંથી બની શકે તે પ્રમાણમાં સઘળી વાંધાભરી જાહેર ખબરેા હું બંધ કરવા માગું છું. મેડીકલ કાર્ડસ (medical cards), વ્હરલીંગ સ્પ્રે સીરીંજ (whirling spray syringe) અને એવી બીજી જાહેર ખબરેા સદંતર બંધ કરવામાં આવશે. અને બીજી સઘળી તબીબી જાહેર ખબરેા જે હાલમાં બંધ કરવાનું અશક્ય છે તે એવી રીતે સુધારીને પ્રગટ કરવામાં આવશે કે જેમાં કંઈ પણ વાંધાભર્યું તત્ત્વ જણાશે નહિ.

આ બાબદમાં અમને મદદ કરનાર તમારા માયાળુ પત્ર માટે ફરીથી આભાર માનું છું.

તમારેા વિશ્વાસુ,
ડબલ્યુ. ઈ. હસ્કેલ.
પ્રકાશક.

ઇસેપ ક્રોસસના દરબારમાં એક ગ્રીક ગુલામ હતેા અને તેણે ઈ. સ. પૂ. ૭ સદી પર અમર દંતકથાઓ જોડી કાઢી હતી. તેણે એથેન્સમાં પચીસ સદી પહેલાં જે સત્યેા શીખવ્યા હતા તે આજે પણ બેાસ્ટન યા બરમીંગહામ માટે ખરાજ છે. પવન કરતાં સુરજ તમને

જલદીથી ડગલો કાઢવાની ફરજ પાડશે. અને આખી દુનિયાની ધમાધમ અને તોફાન કરતાં મિત્રતા, મમતા અને પ્રશંસાની લાગણી વધારે જલદીથી લોકોના દીલ બદલવાને શક્તિવાન થશે.

લીંકનના શબ્દો યાદ રાખજો: "વનો વેરીને વશ કરે." (A drop of honey catches more flies than a gallon of gall.)

જ્યારે તમે લોકોને તમારા વિચારના બનાવવા ચાહો ત્યારે આ ચોથો કાનુન ભૂલતા ના.

મિત્રતાભરી રીતે શરૂ કરો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૫ મું.

સોક્રેટીસનો ભેદ.

લોકો સાથે વાત કરતી વખતે જે બાબતમાં તમને મતભેદ હોય તે બાબતની શરૂઆતમાં ચર્ચા કરશો નહિ. જે વિષયમાં તમે સંમત હો તે વિષય પર ભાર મૂકીને ચર્ચાની શરૂઆત કરજો. બની શકે તો મક્કમતાથી કહેજો કે વસ્તુતઃ બન્નેનો હેતુ એકજ છે પણ એ હેતુ બર લાવવાની બેઉની રીત બાબે મતભેદ છે.

શરૂઆતથી સામો માણસ "હા. હા." કહેવા માંડે એવી રીતે વાત કરજો અને બને ત્યાં સુધી તેને "ના" કહેતો અટકાવજો.

Influencing Human Behavior નામના ગ્રંથમાં પ્રોફેસર ઓવરસ્ટ્રીટ કહે છે કે "એક વાર નકારમાં જવાબ મળ્યા પછી તેનો હકાર કરાવવો ઘણોજ મુશ્કેલ છે. જ્યારે એક માણસ "ના" કહે છે ત્યારે પોતાના નન્નાનેજ વળગી રહેવાની તેની વ્યક્તિગત મગરૂરી તેને ફરજ પાડે છે. સંભવિત છે કે "ના" પાડવામાં તેની ભૂલ થઈ હતી એમ તેને પાછળથી સમજાય: છતાં તેની કિંમતી મગરૂરીનો વિચાર કરવાનો છે. એક વાર એક વાત કહ્યા પછી તેણે તેને વળગી રહેવુંજ જોઇએ: એટલે સૌથી અગત્યની વસ્તુ સામા માણસને હકારની દિશામાં વાળવાની છે."

એક બાહોશ વક્તા શરૂઆતથીજ શ્રોતાઓ પાસે અનેક વાર હકારાત્મક (yes response) જવાબ મેળવે છે. તેમ કરીને તે પોતાના શ્રોતાઓના માનસ (psychological process) ને હકારની

દિશામાં સક્રિય બનાવે છે. આ ક્રિયા બીલીઅર્ડના બોલની હીલચાલ જેવી છે. બીલીઅર્ડ બોલને એક દિશામાં ધક્કો માર્યો પછી તેને બીજી દિશામાં લઈ જતાં થોડાક બળની જરૂર પડે છે અને સામી દિશામાં લઈ જવા માટે ઘણા જોરની જરૂર પડે છે.

"આવા માનસિક નમુના તદન સ્પષ્ટ છે. જ્યારે એક માણસ 'નકાર' માં જવાબ વાળે છે ત્યારે તે ફક્ત એકજ બોલ બોલતો નથી: પણ તેની માનસિક અને શારિરિક સઘલી શક્તિઓને ભેગી કરીને તે સામા માણસની વાત નામંજુર કરે છે. એક મીનીટમાં યા તેથી પણ ઓછા વખતમાં ના કહેવા પછી તેની સઘળી શક્તિ 'હા' નહિ કહેવાઈ જાય તે માટે એકત્ર થાય છે. તેથી ઉલટું જ્યારે એક માણસ શરૂઆતમાં હકારમાં જવાબ વાળે છે ત્યારે તેનું મન ખુલ્લું રહે છે. આથી આરંભમાં જેમ વધારે હકાર જવાબ મળે તેમ આપણે સામા માણસને આપણા હેતુ તરફ વધારે સહેલાઈથી ધસડી લઈ જવાને શક્તિવાન થઈએ છીએ."

"હકારાત્મક જવાબ મેળવવાની રીત ઘણી સાદી છે. અને છતાં આપણે તે તરફ કેટલા બધા બેપરવા રહીએ છીએ! ઘણી વાર આપણે શરૂઆતમાંજ વિરૂદ્ધતા બતાવીને આપણી અગત્યતા બતાવવા તૈયાર થઈએ છીએ. પ્રગતિવાદી (radical) રૂઢીચુસ્ત સાથીઓ (conservatives) સાથે ચર્ચા કરવા જાય છે અને તરતજ તે રૂઢીચુસ્તોને ઉશ્કેરી મૂકે છે! આમ કરવામાં લાભ શો? જો પ્રગતિવાદી રૂઢીચુસ્તોને ઉશ્કેરીને મલકાવા માગતો હોય તો તે જુદી વાત છે. પણ જો તે કંઈ પરિણામ લાવવાની આશા રાખતો હોય તો વિરોધીઓને ઉશ્કેરવાની વલણ બેવકૂફીભરી છે.

"એક વિદ્યાર્થી, ઘરાક, બાળક, ધણી અથવા ધણીઆણી એક વાર ના પાડી દે પછી તેના નકારમાંથી હકાર બનાવવા માટે એક ફીરેશ્તાનું ડહાપણ પણ પૂરતું થઈ પડતું નથી."

ન્યુયોર્ક શહેરની ગ્રીનવીચ સેવીંગ બેંકના ટેલર (નાણાં ગણનાર) જેમ્સ ઇબરસને "હકાર" માં જવાબ મેળવવાની પદ્ધતિથી બેંકના એક ઘરાકને ચાલી જતો અટકાવવામાં ફતેહ મેળવી હતી.

"મેં માનવ સંબંધનો અભ્યાસ કરવા માંડ્યો તે પહેલાં જો આ ઘરાક આવ્યો હોત તો હું તેને એમ કહેત કે જો તે બેંકને અમુક માહિતિ આપવાની ના પાડશે તો અમે તેનું ખાતું ખોલીશું નહિ. ભૂતકાલમાં આવી ભૂલ કરવા માટે મને શરમ ઉપજે છે. કોઈ માણસ બેંકના કાનુનો મુજબની માહિતિ આપવાની ના પાડતો તો હું તેને રોકડું પરખાવી દેતો કે બેંકના ધારા ધોરણોનો ભંગ થઈ શકે નહિ. પણ જે માણસ અમારો ઘરાક થવા આવ્યો હોય તેને આવી વલણ ન ગમે તે કુદરતી છે.

"આજે સવારે મેં જરા છઠ્ઠી ઇંદ્રિય (Horse sense) નો ઉપયોગ કરવાનો ઠરાવ કર્યો. બેંકની જરૂરીઆતની નહિ પણ ઘરાકની જરૂરીઆતની વાત કરવાનો મેં ઠરાવ કર્યો. હું શરૂઆતથીજ તેની પાસે 'હા, હા.' કહેવરાવવા માગતો હતો. આથી મેં તેની સાથે સંમત થઈ કહ્યું કે તે જે માહિતિ આપવાનો ઈનકાર કરતો હતો તેની અનિવાર્ય જરૂર ન હતી."

"પણ ધારો કે તમારા મરણ વખતે આ બેંકમાં તમારા નાણાં હોય તો તે તમારા કાયદાસર વારસના નામ પર ચઢાવવાનું તમે પસંદ કરો કે નહિ? મેં તેને કહ્યું.

'હાસ્તો વળી.' તેણે જવાબ આપ્યો.

'તમને એમ નથી લાગતું કે અમે તમારા મરણ પછી કંઈ ભૂલ યા વિલંબ વિના તમારા વારસના નામ પર નાણાં ચઢાવી આપીએ તે માટે તમારે તેનું નામ અમને આપવું જોઈએ?'

'હા.'

'અને અમારા લાભ માટે નહિ પણ તેના લાભ માટે આ માહિતિ માગતા હતા એ વાતનું ભાન થતાં તેની વલણ બદલાઈ ગઈ. અને તે વિદાય થયો તે પહેલાં તેણે પોતાને લગતી સઘળી માહિતિ આપી એટલુંજ નહિ પણ તેણે મારી સૂચનાથી તેના મરણ પછી તેની માતાના લાભનું એક 'ટ્રસ્ટ ખાતું' ખોલ્યું અને રાજીખુશીથી તેની માતાને લગતા સઘળા સવાલોના પણ તેણે જવાબ આપ્યા.

"મને માલુમ પડ્યું કે તેની પાસે શરૂઆતમાંજ 'હા. હા.' બોલાવવાથી તે તકરારી મુદ્દો ભૂલી ગયો હતો અને મેં જેમ કહ્યું તેમ કરવાને રાજી થયો હતો."

વેસ્ટીંગ હાઉસના સેલ્સમેન જોસફ એલીસનનો અનુભવ જાણવા જેવો છે. તે કહે છે કે અમારી કંપની મારા વિસ્તારમાં એક માણસને ઘરાક બનાવવાને આતુર હતી. મારી અગાઉનો સેલ્સમેન દશ દશ વરસથી આંટા ખાવા છતાં તેને કંઈ વેચી શક્યો ન હતો. આ વિસ્તાર મારા હાથમાં આવ્યા પછી હું તે ઘરાક પાસે ત્રણ વરસ સુધી ચાલુ જતો રહ્યો પણ કંઈ વળ્યું નહિ. આખરે ૧૩ વરસની જહેમત પછી અમે તેને થોડીક મોટરો વેચી. જો આ મોટરોમાં કંઇ વાંધો ન જણાય તો બીજી સેંકડો મોટરોનો ઓર્ડર મળશે એવી મને આશા હતી.

"અમારી મોટરોમાં કંઈ ખામી ન હતી એટલે ત્રણ અઠવાડીઆ પછી હું તેને મળવા ગયો ત્યારે હું ગેલમાં હતો. પણ મારો આનંદ તરતજ હવામાં ઉડી ગયો કેમકે ચીફ એન્જીનીઅરે મને મહોકાણની ખબર સંભળાવી: 'એલીસન, હું તમારી પાસેથી બાકીની મોટરો ખરીદવાનો નથી.'

" 'કેમ? કેમ?' મેં અજાયબીથી પૂછ્યું.

" 'કારણ કે તમારી મોટરો ખૂબ તપી જાય છે. મારાથી તે પર હાથ પણ મૂકાતો નથી.'

"તકરાર કરવામાં કંઈ સાર ન્હોતો તે હું જાણતો હતો. મેં લાંબો વખત તકરાર કરવામાં બરબાદ કર્યો હતો એટલે મેં 'હકારાત્મક જવાબ' મેળવવાની નવી પદ્ધતિ અજમાવવાનો વિચાર કર્યો.

" 'જુઓ મી. સ્મીથ!' મેં કહ્યું: 'હું તમારી વાત સાથે સોએ સો ટકા મળતો થાઉં છું. જો મોટરો હદ બહારની તપી જતી હોય તો તમારે તે ખરીદવાની જરૂર નથી. નેશનલ ઇલેકટ્રીકલ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસીએશનના નિયમ કરતાં વધારે ગરમ ન થાય એવી મોટરો તો તમારી પાસે હોવીજ જોઈએ.'

" 'હા.' મને પહેલો હકાર મળ્યો.

" 'ઈલેકટ્રીકલ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસીએશનનો કાનુન કહે છે કે યોગ્ય રીતે બનાવેલી મોટરની ગરમી ઓરડાની ગરમી ઉપરાંત ૭૨ ડીગ્રી ફેરનહીટ હોય છે. ખરી વાત છેને?'

" 'હા. ખરી વાત છે. પણ તમારી મોટર તેથી પણ વધારે તપી જાય છે.'

"મેં તેની સાથે દલીલ કરવાને બદલે સવાલ પૂછ્યો: 'મીલના રૂમની ગરમી કેટલી છે?'

" 'આશરે ૭૫ ડીગ્રી ફેરનહીટ.'

" 'વારુ, હવે મીલના રૂમની ૭૫ ડીગ્રીમાં તમે ૭૨ ડીગ્રી ઉમેરો તો ૧૪૭ ડીગ્રી ફેરનહીટ થશે. ૧૪૭ ડીગ્રી ફેરનહીટ જેટલા ગરમ પાણીમાં તમે હાથ બોળો તો તમે દાઝી જાઓ કે નહિ?'

ફરીથી તેને હા કહેવાની ફરજ પડી.

" 'તો પછી તમે મોટર પર હાથ ન મૂકો તેજ બહેતર કહેવાય કે નહિ?'

" 'મને લાગે છે કે તમે કહો છો તે ઠીક છે.' તેણે એકરાર કર્યો. અમે થોડીક વાર એલાર પેલારના ગપ્પા માર્યા. ત્યાર પછી તેણે પોતાના સેક્રેટરીને બોલાવ્યો અને આવતા મહિના માટે આસરે ૩૫૦૦૦ ડોલરનો ઓર્ડર લખાવ્યો.

"સામા માણસ સાથે દલીલ કરવામાં—તકરાર કરવામાં સાર નથી પણ સામા માણસના દૃષ્ટિબિંદુનો વિચાર કરીને તેની પાસે 'હા, હા' કહેવરાવવામાંજ લાભ છે એ વાત શીખતાં મેં વરસો ગુમાવ્યા હતા અને તે દરમીયાન હજારો ડોલરનો ધંધો ખોલ્યો હતો."

પ્રાચીન એથન્સનો ફીલસુફ સોક્રેટીસ ઉઘાડે પગે ફરતો હતો અને ચાળીસ વરસની ઉમ્મરે તેના માથા પર ટાલ પડી ત્યારે તે ઓગણીસ વરસની નવજવાન રમણીને પરણ્યો હતો છતાં તે બુદ્ધિશાલી માણસ હતો. તેણે જે કંઈ કર્યું તે ઘણા થોડા માણસ કરી શક્યા

છે. તેણે માનવજાતિના વિચારની દિશાજ બદલી નાખી હતી અને આજે તેના મરણ પછી ૨૩ સદી બાદ આ કજીઆખોર દુનીઆમાં પરિવર્તન કરનાર એક ડાહ્યા માણુસ તરિકે આપણે તેને માન આપીએ છીએ.

તેના જીવનનો ભેદ શો હતો? શું તે લોકોને "તમે ખોટા છો" એમ કહેતો હતો? નહિ. સોક્રેટીસ એવો મૂર્ખ ન્હોતો. તેની રાજનીતિ સામા માણુસ પાસેથી હકારમાં જવાબ મેળવવાની હતી. તે એવા સવાલો પૂછતો કે જેના જવાબ તેના વિરોધીઓને હકારમાંજ આપવા પડતા. એક પછી એક હકાર મેળવીને તે સવાલોની હારમાલા ચાલુજ રાખતો અને આખરે એવો સવાલ પૂછતો કે જેનો જવાબ હકારમાં આપીને સોક્રેટીસનો નિર્ણય મંજુર રાખવાની તેના વિરોધીને ફરજ પડતી: જે નિર્ણય સ્વીકારવાની તેનો વિરોધી થોડા વખત પહેલાં સાફ ના પાડતો તેજ નિર્ણય તે સોક્રેટીસની કરામતભરી પદ્ધતિથી મંજુર રાખતો.

બીજી વાર તમને કોઈ માણુસને ખોટો કહેવાની લાલચ થાય ત્યારે ઉઘાડપગા સોક્રેટીસને યાદ કરીને એવો નમ્ર સવાલ પૂછજો કે જેના જવાબમાં તે "હા" જ કહે.

ચીનાઓમાં એક કહેવત છે કે જેમાં ભેદી પૂર્વનું જુગજુગ જુનું ડહાપણુ રહેલું છે: "જે ધીમે ચાલે છે તે આગળ જાય છે." (He who treads softly goes far.) "ધીરા કામ સાહેબના" એ કહેવતમાં ઉંડું રહસ્ય રહેલું છે.

સંસ્કારી ચીનાઓએ માનવસ્વભાવના અભ્યાસમાં પાંચ હજાર વરસ ગાળ્યા છે અને તેઓએ આ કહેવતમાં જ્ઞાનનો ભંડાર ભર્યો છે: "જે ધીમે ચાલે છે તેજ આગળ જાય છે."

જો તમે લોકોને તમારા વિચારના બનાવવા માગતા હો તો પાંચમો નિયમ આ છે:

સામા માણુસ પાસે તરતજ "હા—હા" બોલાવવા માંડજો.

પ્રકરણ ૬ ઠું.

સલામતીનો માર્ગ.

ઘણા માણસો બીજાઓને પોતાના વિચારના બનાવવાની કોશેષ કરતાં મોટે ભાગે પોતેજ બોલ બોલ કર્યા કરે છે. ખાસ કરીને સેલ્સમેનો આવી ગંભીર ભૂલ કરે છે. પણ ખરો રસ્તો એ છે કે સામા માણસનેજ તેની વાત કરવા દેવી. તે પોતાના ધંધા અને પોતાની મુશ્કેલીઓ તમારા કરતાં વધારે સારી રીતે જાણે છે. એટલે તેને સવાલ પૂછો અને તેને પોતાના દીલનો ભાર હલકો કરવા દો.

જો તમને તેની વાત નહિ રૂચે તો તમને વચ્ચે બોલવાનું મન થશે. પણ તેમ ના કરતા. તેમાં સાર નથી. જ્યાં સુધી તેના મનના જાતજાતના વિચારો તે ખાલી કરશે નહિ ત્યાંસુધી તે તમારી વાત પર ધ્યાન આપવાનો નથી. એટલે ખુલ્લા દીલથી ધીરજથી તેની વાત સાંભળી લેજો. તેને તેના વિચારો દર્શાવવાનું પુરતું ઉત્તેજન આપજો.

આ રાજનીતિ ધંધાધાપામાં કામ લાગશે ખરી? એક માણસને આ રાજનીતિનો અમલ કરવાની ફરજ પડી હતી તેની કહાણી સાંભળો.

થોડા વરસની વાતપર અમેરિકામાં એક મોટર બનાવનારી ગંજાવર કંપની મોટરની બેઠકો માટે જોઈતું કાપડ (upholstry) મેળવવા માટે જુદીજુદી મીલો સાથે મંત્રણા ચલાવતી હતી. ત્રણ મીલોએ પોતાના કાપડમાંથી મોટરની બેઠકના નમુના તૈયાર કર્યા હતા. મોટર

કંપનીના કારોબારીઓએ આ નમુનાઓ તપાસીને મજકુર મીલોને ખબર આપી હતી કે અમુક દિવસે તેના પ્રતિનિધિને કંત્રાકટ સંબંધી છેવટની કેફીઅત રજુ કરવાની તક આપવામાં આવશે.

એક મીલનો પ્રતિનિધિ જી. બી. આર. શહેરમાં આવ્યો ત્યારે તેના ગળાની નળી પર સોજો ચઢી આવ્યો હતો. મી. આર. પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં કહે છે: "કોન્ફરંસમાં મારી બોલવાની વારી આવી ત્યારે મારો અવાજ બેસી ગયો હતો. મારાથી ધીમે અવાજે પણ બોલી શકાય તેમ ન હતું. જ્યારે મને ટેક્ષટાઈલ એન્જીનીઅર, ખરીદી કરનાર એજંટ, વેચાણ ખાતાના ડીરેકટર અને કંપનીના પ્રમુખ સમક્ષ હાજર કરવામાં આવ્યો ત્યારે મેં ઉભા થઈને કંઈક બોલવાની કોશેષ કરી. પણ મારાથી એક બોલ પણ બોલાયો નહિ.

તેઓ એક ટેબલની આસપાસ બેઠા હતા. મેં એક કાગળ પર લખી જણાવ્યું: "ગૃહસ્થો, મારો અવાજ બેસી ગયો છે. મારાથી બોલી શકાતું નથી."

"હું તમારી વતી બોલીશ." પ્રમુખે કહ્યું અને તેણે મારી ફરજ આબાદ બજાવી. તેણે મારા નમુના બતાવ્યા—તેના સારા મુદાની તારીફ કરી—મારા માલની જાત વિષે ગરમાગરમ ચર્ચા ચાલી અને કંપનીનો પ્રમુખ મારા તરફથી બોલતો હોવાથી તેણે મારી પક્ષ લીધી. મેં ફક્ત હસ્યા કર્યું—કોઈ વાર માથું હલાવ્યું અને થોડાક ઈસારા કર્યા.

"આ અસાધારણ કોન્ફરંસને પરિણામે મને અઢી લાખ વાર કાપડથી વધારેનો—આશરે ૧૬,૦૦,૦૦૦ ડોલરની કિમતનો ઓર્ડર મળ્યો. આવો મોટો ઓર્ડર મને અગાઉ કદિ મળ્યો ન હતો.

"જો મારો અવાજ બેસી ગયો ન હોત તો આ કંત્રાકટ હું ગુમાવી બેસત કેમકે કંત્રાકટ મેળવવાના મારા ખ્યાલો ઉલટાજ હતા. આકસ્મિક રીતે મને એજ દિને ખબર પડી કે બીજા માણસને બોલવા દેવામાં પુષ્કળ લાભ રહેલો છે.

ફીલાડેલ્ફીઆ ઇલેક્ટ્રીક કંપનીવાળા જોસફ એસ. વેબને પણ આવોજ અનુભવ થયો હતો. મી. વેબ પેન્સીલવેનીઆના આબાદ ખેડુતોના જીલ્લાની તપાસે નીકળ્યા હતા.

"આ લોકો વીજળી કેમ વાપરતા નથી?" એક સુખી જણાતા ખેડુતના ઘર પાસેથી પસાર થતાં તેણે જીલ્લાના પ્રતિનિધિને પુછ્યું.

"એ લોકો કંજુસ છે. વળી એ લોકોને આપણી કંપનીના નામની ટાઢક છે. મેં ઘણી કોશેષ કરી જોઈ પણ વ્યર્થ!" જીલ્લાના પ્રતિનિધિએ ધિક્કારની લાગણીથી કહ્યું.

બનવા જોગ છે કે આ ખેડુતો કંજુસ હશે—જુના વિચારના હશે. પણ મી. વેબ ચણો ચાંપી જોવા માગતા હતા તેથી તેમણે ખેડુતના બારણા ખખડાવ્યા અને જરાક બારણું ઉઘાડી મીસીસ દ્રકનબ્રોડે બહાર ડોકીયું કર્યું:

"કંપનીના માણસને જોતાંજ તેણીએ બારણા ઢાંકી દીધા." મી. વેબે પોતાની કહાણી રજુ કરતાં કહ્યું: "મેં ફરીથી બારણા ઠોક્યા. તેણીએ ફરી બારણા ઉઘાડ્યા અને આ વખતે તેણી અમને અને અમારી કંપનીને ચોપડવા લાગી.

"'મીસીસ દ્રકનબ્રોડ,' મેં કહ્યું: 'તમને તકલીફ આપવા માટે હું દિલગીર છું. પણ હું તમને વીજળી વેચવા આવ્યો નથી. હું તો થોડાક ઈંડા ખરીદવા આવ્યો છું.'

"તેણી જરાક વધારે બારણા ઉઘાડી અમને શકની નજરે ટીકવા લાગી.

"'તમારી સુંદર ડોમીનીક મરઘીઓ જોઈને મને ડઝનેક તાજા ઈંડા લેવાનું મન થયું છે.'

"બારણા વધુ ઉઘડ્યા: 'મારી મરઘી ડોમીનીક જાતની છે તે તમે કેમ જાણ્યું?' તેણીની જીજ્ઞાસા ઉશ્કેરાઈ.

"'હું પોતે મરઘાં બતક ઉછેરૂં છું અને મારે કબુલ કરવું જોઈએ કે તમારા જેવી ડોમીનીક મરઘીઓ મેં જોઈ નથી.'

"'તમે તમારી મરઘીના ઈંડા કેમ વાપરતા નથી?' હજીબી તેણીનો અવાજ શકમંદ હતો.

"'કારણ કે મારી લેઘોર્ન મરઘીઓ સફેદ ઈંડા મૂકે છે અને તમે રાંધણકલાનાં જાણકાર હોવાથી સમજી શકશો કે કેક બનાવવા માટે સફેદ ઈંડા કરતાં ભુરા ઈંડા ઘણા સ્વાદિષ્ટ નીવડે છે. મારી મોહોરદાર કેક બનાવવામાં ઉસ્તાદ છે. સમજ્યાં!'

"આટલી વાતચીત પછી મીસીસ દ્રકનબ્રોડનો ગરમ મીજાજ જરા ઠંડો થયો. તેણી બારણામાંથી બહાર ઓટલા પર આવી ઉભી. દરમીયાન મારી નજર આસપાસ ફરતી હતી અને મને માલુમ પડ્યું કે ખેતરની સાથે એક સુંદર ડેરી પણ હતી.

"'મીસીસ દ્રકનબ્રોડ!' મેં કહ્યું: 'મને લાગે છે કે તમારા ધણી ડેરીમાંથી જેટલી કમાણી કરતા હશે તેના કરતાં તમે મરઘા બતકાંમાંથી વધારે પૈસા પેદા કરતા હશો.'

"થયું! મીસીસ દ્રકનબ્રોડના મગજની કમાન છટકી ગઈ. ખચિતજ તેણી તેણીના ધણી કરતાં વધારે કમાતી હતી અને આ વાત મને કહેતાં તેણીને ગીલી છુટી. પણ તેણીનો બુઢ્ઢો જીદ્દી ધણી એ વાત કબૂલ કરતો ન હતો.

"તેણીએ અમને પોતાના મરઘા બતકાં જોવા આવવાનું આમંત્રણ કર્યુ: તપાસ દરમીયાન તેણીએ મરઘા બતકાં માટે બાંધેલા નાના નાના પીંજરા અમે જોયા અને મેં તેની જાબજા તારીફ કરી. મેં મરઘા બતકાંને અમુક ગરમીમાં ઉછેરવાની અને અમુક ખોરાક આપવાની ભલામણ કરી અને ચોકસ મુદ્દાઓમાં તેણીની સલાહ પુછી. થોડી વારમાં અમે મિત્રોની પેઠે અમારા અનુભવની અદલાબદલી કરવા લાગ્યા.

"વાતમાં ને વાતમાં તેણીએ મને કહ્યું કે તેણીના કેટલાક પાડોશીઓએ મરઘીઓના ઘરમાં વીજળી મૂકી છે અને તેનું સુંદર પરિણામ આવવાનો તેઓ દાવો કરે છે. મરઘીઓને વીજળીનો લાભ આપવાથી સારૂં પરિણામ આવે કે કેમ તે વિષે તેણીએ મારૂં પ્રમાણિક મત માગ્યું.

"પંદર દિવસ પછી મીસીસ ડ્રકનબ્રોડના મરઘા બતકાં વીજળીની હુંફાળી ગરમીમાં કુકરેકુક કરી આનંદથી નાચવા લાગ્યા. મને મારો ઓર્ડર મળ્યો: તેણીને વધારે ઈંડા મળ્યાં: દરેક જણને સંતોષ થયો; બધાને લાભ થયો.

"આ વાતનો મુખ્ય મુદ્દો એ છે કે જો મેં પેન્સીલવેનીઆની આ ડચ ખેડુત સ્ત્રીને પહેલાં તેનું દીલ ખાલી કરવા દીધું ન હોત તો હું તેને વીજળી વેચવાને કદિ પણ શક્તિવાન થાત નહિ.

"આવા માણસોને કંઈ વેચી શકાતું નથી. તેઓને તો તેઓની રાજીખુશીથી ખરીદી કરવા દેવી જોઈએ."

થોડા વખતની વાત પર "ન્યુયોર્ક હેરલ્ડ ત્રીબ્યુન" ના નાણાં પ્રકરણી વિભાગમાં એક અસાધારણ લાયકાત અને અનુભવ ધરાવનારો માણસ જોઈએ છે એવી મતલબની જાહેર ખબર પ્રગટ થઈ હતી. ચાર્લ્સ ટી. કયુબેલીએ આ જાહેર ખબરમાં જણાવેલી નોકરી માટે બોક્ષ નંબરને અરજી કરી. થોડા દિવસ પછી તેને મુલાકાત માટે બોલાવવામાં આવ્યો. તે જાહેર ખબર આપનારને મળવા ગયો તે પહેલાં વૉલસ્ટ્રીટમાં થોડોક વખત પસાર કરીને આ માણસે કેવી રીતે પોતાનો ધંધો જમાવ્યો હતો તે વિષેની સઘળી માહિતિ તેણે મેળવી લીધી જ્યારે તે પોતાના ભવિષ્યના શેઠને મળ્યો ત્યારે તેણે કહ્યું: "તમારા જેવી આબરૂદાર પેઢીમાં મારી સરજત જોડવાને હું મગરૂર થઈશ. મને ખબર મળી છે કે તમે વીસ વરસ પહેલાં ફક્ત એક નાના ઓરડામાં એક સ્ટેનોગ્રાફર સાથે ધંધાની શરૂઆત કરી હતી. એ વાત ખરી છે?"

દરેક ફતેહમંદ માણસ પોતાના જીવનના આગલા સંગ્રામનું સ્મરણ પસંદ કરે છે. આ માણસ તેમાં અપવાદ રૂપ ન હતો. ફક્ત સાડી ચારસો ડોલરની નજીવી થાપણ અને મૌલિક વિચાર (original idea) થી તેણે કેવી રીતે ધંધાની શરૂઆત કરી હતી, તેને શરૂઆતમાં કેવી નિરાશા મળી હતી, તેની કેવી હાંસી થઈ હતી, રવીવાર અને તહેવારોના દિવસોએ પણ તેને રોજના બારથી સોળ કલાક સુધી કેવી હેજગારી કરવી પડી હતી અને આખરે તેની ફતેહ થવાથી વૉલસ્ટ્રીટના મોટા મોટા

સાહુકારો પણ તેની સલાહ અને રાહબરી મેળવવા માટે કેટલા ઇંતેઝાર રહેતા હતા તેની તેણે વાત કરી. તે પોતાની ઝળકતી કારકીર્દી માટે મગરૂર હતો અને તેને મગરૂર થવાનો વાજબી હક હતો. પોતાના જીવન સંગ્રામની વાત કરતાં તેને ખૂબ આનંદ થયો. આખરે તેણે મી. કયુએલીસને ટુંકમાં તેના અનુભવ વિષે પરપુછ કરી પેઢીના એક ઉપપ્રમુખને બોલાવી કહ્યું: "આ ગૃહસ્થ આપણને ઉપયોગી થઈ પડશે."

મી. કયુએલીએ પોતાના ભવિષ્યના શેઠના પરાક્રમોની માહિતિ મેળવવાની જેહમત લીધી હતી. તેણે સામા માણસના સુખદુઃખમાં ઉત્સાહ બતાવ્યો હતો—તેણે તેના જીવનની વાત કરવાનું ઉત્તેજન આપ્યું હતું અને તેમ કરીને ઘણી સુંદર છાપ પાડી હતી.

ખરી વાત એ છે કે આપણા મિત્રો પણ આપણા પરાક્રમોની વાત સાંભળવાને બદલે પોતાના પરાક્રમોની વાત કહેવાનું વધારે પસંદ કરે છે.

ફ્રેંચ ફીલસુફ લા રોશેફોકોલ્ડ (La Rochefoucauld) કહે છે: "તમને દુશ્મન જોઈતા હોય તો તમારા મિત્રોથી ચઢીઆતા બનજો: પણ જો તમને મિત્રો જોઈતા હોય તો તમારા મિત્રોને તમારા પર સરસાઈ મેળવવા દેજો."

આ વાત ખરી છે? હા. તેનું કારણ? તેનું કારણ એ છે કે જ્યારે આપણા મિત્રોને આપણા પર સરસાઈ મળે છે ત્યારે તેઓને મોટાઈ મળે છે. પણ આપણે તેઓ પર સરસાઈ મેળવીએ તો તેઓમાં પોતે ઉતરતી પંક્તિના છે એવી લાગણી જન્મે છે અને તેમાંથી અદેખાઈ અને અંટસ પેદા થાય છે.

જર્મનોમાં એક કહેવત છે: "Die reinste Freude ist die Schadenfreude." આનો અર્થ એ થાય છે કે "આપણે જેઓ પર બળી મરતા હોઇએ તેઓની કમનસીબીમાં આપણને જે હર્ષ થાય છે તે પવિત્ર આનંદ છે." બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો "બીજાઓની આફત જોઇને આપણને જે આનંદ થાય છે તે પવિત્ર આનંદ છે."

હા. તમારા કેટલાક મિત્રો પણ તમારી આબાદી કરતાં તમારી આફત અને મુશ્કેલી વખતે વધારે રાજી થતા હશે.

સારાંશ કે આપણા પરાક્રમોની બને ત્યાં સુધી ઓછીજ વાત કરવી. શરમાળ બનવાથી કંઈ ગુમાવવું પડતું નથી. ઉલટું તેનાથી લાભજ થાય છે. ઈરવીન કોબને એક વાર સાક્ષીના પીંજરામાં એક વકીલે સવાલ પૂછ્યો હતો: "મી. કોબ, મને ખબર મળી છે કે તમે અમેરિકાના અત્યંત પ્રખ્યાત લેખકોમાંના એક છો, એ વાત ખરી છે?"

"સંભવ છે કે હું મારી લાયકાત કરતાં વધારે નસિબવંત થયો છું." કોબે જવાબમાં જણાવ્યું.

આપણે શરમાળ થવુંજ જોઈએ કેમકે તમારી કે મારી ઝાઝી કિમ્મત નથી. એક સદી પછી આપણે બન્ને મરી જઈશું અને કોઈ આપણને યાદ પણ કરશે નહિ. આપણા નજીવા પરાક્રમોની વાત કરીને લોકોને કંટાળો આપવાની ટુંકા જીવનમાં ફુરશદ નથી. તેને બદલે બીજાઓને તેઓના જીવનની વાત કરવાને ઉત્તેજો. તમારા પોતાને વિષે તમે વિચાર કરી જોશો તો તેમાં તમને કંઈ માલ જણાશે નહિ. તમે એક દિવાના (idiot) કેમ નથી બનતા તે જાણો છો? તમારા ગળાની ગ્રંથીમાં એક ચાર પૈસાની કિમ્મતનું આયોડાઈન (iodine) છે તે તમને ઈડીઅટ બનતાં અટકાવે છે. જો કોઈ તબીબ તમારા ગળાની ગ્રંથી (thyroid gland) ઉઘાડીને પેલું જરા અમસ્તું આયોડાઈન કાઢી નાખે તો તમને સીધા પાગલખાનામાં મોકલવા પડે. દવાવાળાની દુકાને ફક્ત એક આનામાં મળતું સહેજ આયોડાઈન તમને પાગલખાનામાં જતાં બચાવી રહ્યું છે. એક આનાનું આયોડાઈન! તેમાં કંઈ ડિંગ મારવા જેવું છે?

જો તમે લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાને આતુર હો તો છઠ્ઠો નિયમ યાદ રાખજો:

સામા માણસનેજ મોટે ભાગે બોલવા દો.

પ્રકરણ ૭ મું.

બીજાઓને જશ લેવા દો.



કોઈના ભાડુતી વિચારો કરતાં તમને તમારા પોતાના વિચારોપર વધારે વિશ્વાસ નથી? જો તમને તમારા વિચારોપર વિશ્વાસ હોય તો તે બીજાઓને ગળે બલજબરીથી ઉતારવામાં કંઈ સાર છે? તમે ફક્ત સૂચના કરો અને બીજાઓ તે પર વિચાર કરીને પોતાનો નિર્ણય બાંધી લે તે ઈચ્છવાજોગ નથી?

એક દાખલો લઈએ. મારા વર્ગના એક વિદ્યાર્થી ફીલાડેલફીઆના મી. એડોલ્ફ સેલ્ટઝને એક વાર અચાનક નિરાશ થઈ ગયલા અને વેરવીખેર કામ કરતા મોટર સેલ્સમેનોમાં ઉત્સાહ પેદા કરવાની જરૂર પડી હતી. સેલ્સમેનોની એક સભા બોલાવી તેઓ તેની પાસેથી શી શી આશા રાખે છે તે જણાવવાની તેણે તેઓને વિનંતી કરી. સેલ્સમેનો બોલતા ગયા અને તેણે એક પાટીઆ પર તેઓના વિચારો લખવા માંડ્યા. તે પછી તેણે કહ્યું: "તમે મારી પાસેથી જે જે આશા રાખો છો તે બધી હું પાર પાડીશ. હવે તમારી પાસેથી મારે શી આશા રાખવી તે કહો." તરતજ જવાબ મળ્યો: વફાદારી, પ્રમાણિકતા, પહેલ (initiativo), આશાવાદ, સંગઠિત કામ (team work) રોજના આઠ કલાકનું ઉત્સાહભર્યું કામ! એક જણે તો ચૌદ કલાક કામ કરવાની તત્પરતા બતાવી. સભાને અંતે નવી હિમ્મત, નવી પ્રેરણા ઉત્પન્ન થયાં અને મી. સેલ્ટઝે મને ખબર આપી છે કે મોટરનું વેચાણ ચમત્કારિક રીતે વધવા પામ્યું હતું.

"એ લોકોએ મારી સાથે એક જાતનું નૈતિક સાટું કર્યું હતું અને જ્યાં સુધી હું મારી શરત પાળું ત્યાં સુધી તેઓ પોતાની શરતો પાળવાને મક્કમ હતા. તેઓની સલાહ પૂછી કોઈ તેઓની ઇચ્છા જાણવા માગે એવું જોવાનેજ તેઓ તલપી રહ્યા હતા." મી. સેલ્ટ્ઝે કહ્યું.

કોઈ પણ માણસને કંઈ ચીજ વેચવામાં આવે છે અગર તેને કંઈ કરવાનું કહેવામાં આવે છે એવી લાગણી પસંદ પડતી નથી. આપણે આપણી રાજીખુશીથી કંઈ ખરીદીએ છીએ અથવા આપણા વિચારો પ્રમાણે વર્તીએ છીએ એવીજ લાગણી આપણને ઘણી ગમે છે. આપણી મરજી, આપણી જરૂરીઆતો અને આપણા વિચારો બાબે કોઈ આપણી સલાહ માગે તેજ આપણને બહુ ગમે છે.

દાખલા તરિકે યુજીન વેસનનો દાખલો લ્યો. આ સત્ય જાણવા પહેલાં તેણે હજારો ડોલરનું કમીશન ગુમાવ્યું હતું. મી. વેસન સ્ટાઈલીસ્ટો (stylists) અને કાપડ બનાવનારા માટેની ડીઝાઈન તૈયાર કરનારા સ્ટુડીઓ તરફથી સ્કેચીઝ (sketches) વેચવાનું કામ કરે છે. ન્યુયોર્કના એક આગેવાન સ્ટાઈલીસ્ટને મી. વેસન ત્રણ વરસ સુધી દર અઠવાડિએ નિયમિત એકવાર મળવા જતા હતા. "તેણે મને મળવાની કદિ ના પાડી ન હતી." મી. વેસને પોતાની કહાણી રજુ કરતાં કહ્યું: પણ તેણે કંઈ ખરીદી કરી નહિ. હંમેશાં તે મારા સ્કેચો સંભાળથી તપાસતો અને પછી "વેસન, આ સ્કેચો મને કામ લાગે તેમ નથી" એમ કહી મને રૂખસદ આપતો.

દોઢસો વાર નિષ્ફળતા મળવા પછી વેસનને લાગ્યું કે તેનું મગજ કટાઈ ગયલું હોવું જોઈએ. આથી તેણે માનવવર્તન પર અસર કરવાનો—નવા વિચારો ખીલવવાનો અને નવો ઉત્સાહ બરપા કરવાનો અભ્યાસ કરવાનો ઠરાવ કર્યો.

તરતજ તેને નવો વિચાર અજમાવવાનું મન થયું. સ્ટુડીઓમાં કામ કરતા ચિત્રકારોના અરધો ડઝન અપૂર્ણ સ્કેચો લઈને તે ખરીદદારની ઓફીસમાં દોડી ગયો. "હું તમારી મહેરબાની માગવા આવ્યો છું." તેણે કહ્યું: "મારી પાસે થોડાક અપૂર્ણ સ્કેચો છે. આ સ્કેચો

તમને ઉપયોગી થઈ પડે તે માટે તે કેવી રીતે પૂરા કરવા તે મહેરબાની કરીને મને કહેશો ?"

એક શબ્દ બોલ્યા વિના ખરીદનારે સ્કેચો પર થોડી વાર નજર ફેંકી કહ્યું: "વેસન, આ સ્કેચીઝ મૂકી જાઓ. મને થોડા દિવસ પછી મળજો."

ત્રણ દિવસ પછી વેસન પાછો ગયો, તેને ખરીદનારે કેટલીક સૂચનાઓ કરી, વેસને તે મુજબ સ્કેચો તૈયાર કરાવ્યા અને પરિણામ શું ધારો છો ? વેપારીએ બધા સ્કેચ ખરીદી લીધા.

આ નવ મહિના પહેલાની વાત છે. ત્યાર પછી આ વેપારીએ અનેક સ્કેચો પોતાના વિચારો મુજબ તૈયાર કરાવ્યા અને પરિણામે વેસનને ૧૬૦૦ ડોલરથી વધારે કમીશન મળ્યું. મી. વેસન કહે છે કે "આ વેપારીને વરસો સુધી સ્કેચ વેચવામાં હું કેમ નિષ્ફળ ગયો હતો તે હવે હું સમજું છું. મેં તેને મારી મરજી મુજબના સ્કેચો ખરીદવાની અરજ કરી હતી. હવે હું તેનાથી ઉલટુંજ કરૂં છું. હવે હું તેની પાસે વિચારો માગું છું. હવે તેને એમ લાગે છે કે તે પોતેજ ડીઝાઈન સર્જે છે. અને વાત ખરી છે. હવે મારે સ્કેચ વેચવા પડતા નથી તે જાતેજ ખરીદી લે છે."

જ્યારે થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ ન્યુયોર્કનો ગવર્નર હતો ત્યારે તેણે એક અસાધારણ ચમત્કાર કરી બતાવ્યો હતો. તેણે રાજદ્વારી નેતાઓ સાથેનો સારો સંબંધ જાળવી રાખ્યો હતો' અને તેમ છતાં તેઓને જે સુધારા બીલકુલ ગમતા ન હતા તે તેઓ પાસે મંજુર કરાવ્યા હતા.

અને રૂઝવેલ્ટે આ કામ કેમ કર્યું હશે ?

જ્યારે કોઈ મહત્વના હોદ્ધા પર નીમણુંક કરવાની હોય ત્યારે તે રાજદ્વારી નેતાઓને બોલાવીને તેઓની ભલામણ માગતો. "પહેલાં તેઓ કોઈ 'જૂના ડોબા' (broken-down party hack) ની ભલામણ કરતા." રૂઝવેલ્ટે આ વિષે પોતાનો અનુભવ જણાવતાં કહ્યું: "હું તેઓને સમજાવતો કે આવી નીમણુંક ડહાપણભરી ગણાશે નહિ કેમકે પ્રજાને તે પસંદ પડશે નહિ.

"પછી તેઓ કોઈ બીજા જૂના ડોબાનું નામ સૂચવતા કે જે ચાલુ ઓદ્ધા ભોગવતો આવ્યો હોય અને જે મહેતાજી મારે નહિ ને ભણાવે પણ નહિ (man who had nothing against him but little in his favour) એવો હોય તેની ભલામણ કરતા. હું તેઓને કહેતો કે આ માણસ પ્રજાને જોઈતો સંતોષ આપી શકશે નહિ માટે કોઈ લાયક માણસની ભલામણ કરવી બહેતર થઈ પડશે.

"ત્રીજી વાર કોઈ સારા માણસની ભલામણ થતી પણ જોઈએ તેવા માણસની તો નહિજ.

"પછી હું તેઓનો આભાર માની ફરીથી કોશેષ કરવાની અરજ કરતો અને ચોથી ભલામણ મારી મરજી મુજબના માણસ માટેજ થતી. તેઓની સલાહ માટે તેઓનો આભાર માની હું તે માણસની નીમણુક કરતો અને આ નીમણુકનો જશ તેઓને લેવા દેતો....હું તેઓને કહેતો કે તમને રાજી કરવા માટે મેં આ નીમણુંક કરી—હવે તમે મારા સુધારા મંજુર કરી મને રાજી કરો."

અને આ રીતે સીવીલ સર્વિસ બીલ અને ફ્રેન્ચાઈઝ ટેક્ષ બીલ જેવા મહત્વના સુધારા તેઓએ મંજુર રાખ્યા હતા.

યાદ રાખજો કે રૂઝવેલ્ટ સામા માણસની સાથે મંત્રણા કરી તેની સલાહ પ્રત્યે માન બતાવવાને ઘણો આતુર રહેતો હતો. જ્યારે તે કોઈ અગત્યના ઓદ્ધા પર નીમણુંક કરતો ત્યારે એ ઉમેદવારની પસંદગી રાજદ્વારી નેતાઓએજ કરી હતી અને આવી નીમણુંક કરવાનો ખ્યાલ તેઓનેજ સુઝયો હતો એમ તેઓને તે સમજવા દેતો.

લોંગ આઈલેંડના એક મોટરના વેપારીએ એક સ્કોચ દંપતિને વપરાયલી કાર વેચવા માટે આજ પદ્ધતિ વાપરી હતી. આ વેપારીએ સ્કોચમેનને એક પછી એક અનેક કાર બતાવી હતી પણ દરેકમાં કંઈ ને કંઈ વાંધો નીકળ્યો હતો. આ અનુકૂળ નથી, બીજી બહુ જૂની છે, ત્રીજીની કિમ્મત આકરી છે. હંમેશા પેલા સ્કોચમેનને કિમ્મત ભારી લાગતી. આ વખતે પેલા વેપારીએ મારા વર્ગની મદદ માગી.

અમે તેને સલાહ આપી કે "સેન્ડી" ને કાર વેચવાની કોશેષ પડતી મૂકો અને તેને કાર ખરીદવા દો. સેન્ડીએ શું કરવું તે તેને કહેવાને બદલે તમારે શું કરવું તે સેન્ડીને પૂછો! તેને એમ લાગવા દો કે તેનાજ વિચારનો અમલ થઈ રહ્યો છે.

વેપારીને આ સલાહ ગમી. થોડા દિવસ પછી એક ઘરાક પોતાની જૂની કારને બદલે નવી લેવા આવ્યો. તેની જૂની કાર સેન્ડીને ગમશે એમ લાગવાથી વેપારીએ સેન્ડીને ફોન કરી અરજ કરી: "મહેરબાની કરી મને એક કાર બાબતમાં સલાહ આપવા માટે આવવાની તસ્દી લેશો?"

સેન્ડી આવ્યો ત્યારે વેપારીએ તેને કહ્યું: "તમે બહુ ચાલાક છો. તમે કારની કિમ્મત સમજો છો. આ કાર તપાસીને તે કેટલામાં ખરીદવી તેની સલાહ આપશો?

સેન્ડી હસ્યો—મલકાયો. આખરે તેની સલાહ માગવામાં આવી—આખરે તેની શક્તિની પીછાન થઈ. જમેકામાં ક્વીન્સ બુલેવર્ડથી ફોરેસ્ટ હીલ સુધી તે તે કારમાં ફરી આવ્યો. ત્યાર પછી તેણે કહ્યું: "ત્રણસો ડોલરમાં આ કાર મળે તો મફત સમજો."

"જો એટલામાં મળે તો તમે તે ખરીદી લેશો?" વેપારીએ પૂછ્યું. ત્રણસો ડોલર! અલબત, એ કિમ્મત તેણેજ આંકી હતી. તરતજ સેન્ડીએ સોદો મંજુર કર્યો.

બ્રુકલીનની એક મોટી હોસ્પીટલને એક્ષ-રે મશીન વેચવા માટે એક એક્ષ-રે બનાવનારાએ આજ માનસ શાસ્ત્ર (psychology) નો લાભ લીધો હતો. આ હોસ્પીટલના મકાનનો વિસ્તાર વધારવામાં આવતો હતો અને તેમાં અપ-ટુ-ડેટ એક્ષ-રે ખાતું ખોલવાનું હતું. એક્ષ-રે ખાતું ડૉ. એલ....ના હાથમાં હતું. જાતજાતના એક્ષ-રે બનાવનારા વેપારીઓ પોતાના મશીનોની તારીફ પર તારીફ કરીને ડાક્ટરનું માથું ખાઈ જતા હતા.

પણ એક વેપારી ઘણો કુશળ હતો. તે બીજાઓ કરતાં માનવસ્વભાવ વધારે સારી રીતે જાણતો હતો. આથી તેણે ડાક્ટર પર નીચેનો પત્ર લખ્યો:

"થોડાજ વખત પર અમારા કારખાનામાં નવી જાતના એક્ષ-રે મશીનો તૈયાર કરવામાં આવ્યા છે. આ મશીનોનો પહેલો જથો હમણાજ અમારી ઑફીસમાં આવી પહોંચ્યો છે. આ મશીનો સંપૂર્ણ નથી તે અમે જાણીએ છીએ અને અમે તે સુધારવા માગીએ છીએ તેથી તમારા ધંધાને તે વધારે ઉપયોગી થઈ પડે તે માટે તમારી સુચનાઓનો અમને લાભ આપવા માટે મજકુર મશીનો તપાસવા આવવાની તમે તસ્દી લેશો તો અમે તમારા ઘણાજ આભારી થઈશું. તમે ઘણાજ રોકાયલા રહો છો તે અમે જાણીએ છીએ અને તેથી તમને ક્યો વખત અનુકુળ આવશે તે જણાવવાની કૃપા કરશો તો તમને લેવા માટે અમે અમારી કાર મોકલીશું."

"આ પત્ર મળવાથી હું અજબ થયો." આ બનાવનું વર્ણન કરતાં ડૉ. એલ.—એ મારા વર્ગ સમક્ષ કહ્યું: "મને અજાયબી સાથે આનંદ થયો. અગાઉ કોઈ પણ એક્ષ-રે બનાવનારે મારી સલાહ પૂછી ન હતી. આ પત્રથી મેં મોટાઈની લાગણી અનુભવી. તે વખતે દરરોજ રાતના મને કામ હતું છતાં એક ડીનર રદ કરી હું એક્ષ-રે મશીન જોવા ગયો. મેં તેની બારીક તપાસ કરી અને જેમ જેમ હું તેનો અભ્યાસ કરતો ગયો તેમ તેમ તે મશીન મને વધારે ગમવા લાગ્યું.

"આ મશીનો મને વેચવાની કોઈએ કોશેષ કરી ન હતી. હોસ્પીટલ માટે તેની ખરીદી કરવાનો વિચાર મનેજ આવ્યો હતો એમ મને લાગ્યું. તેની ચઢીઆતી પંક્તિ જોઈને હુંજ વેચાઈ ગયો અને મેં તે હોસ્પીટલ માટે ખરીદવાનો ઑર્ડર આપ્યો."

પ્રેસીડંટ વીલ્સનની હકુમતમાં કર્નલ એડવર્ડ એમ. હાઉસ રાષ્ટ્રિય અને આંતરરાષ્ટ્રિય બાબદોમાં વિશાલ લાગવગ ધરાવતો હતો. પોતાના પ્રધાન મંડલના સભાસદો કરતાં પણ વીલ્સન ગુપ્ત સલાહ માટે કર્નલ હાઉસ પર વધારે આધાર રાખતો હતો.

પ્રેસીડંટ પાસે પોતાનું ધાર્યું કરાવવા માટે હાઉસ શું કરતો હતો? સારે નસિબે આપણે તે જાણીએ છીએ કેમ કે એ ભેદ હાઉસે આર્થર ડી. હાઉડન સ્મીથને કહ્યો હતો અને 'ધી સેટરડે ઈવનીંગ પોસ્ટ' માંના એક લેખમાં સ્મીથે હાઉસના વિચારો ટાંક્યા હતા તે નીચે મુજબ છે:

"પ્રેસીડંટને પીછાન્યા પછી મને સમજ પડી કે" હાઉસે કહ્યું: "તેને અમુક વિચારનો બનાવવા માટેનો રસ્તો એ હતો કે વાતમાં ને વાતમાં તેના મનમાં એવો વિચાર દાખલ કરવો કે જેમાં તેને રસ પડે અને તે પર તે પોતેજ પોતાની મેળે વિચાર કરવા માંડે. પહેલી વાર આ રીત સફળ નીવડી તે એક અકસ્માત હતો. હું તેને વ્હાઈટ હાઉસમાં મળવા ગયો હતો જ્યાં મેં તેને અમુક રાજનીતિ સ્વીકારવાની અરજ કરી કે જે તેને ગમતી ન હતી. પણ થોડા દિવસ પછી એક ડીનર ટેબલ પર જાણે તે રાજનીતિ તે પોતેજ સુચવતા હોય એમ સાંભળીને હું અજબ થયો હતો."

આ વખતે "આ વિચાર તમારા નથી. મારા છે" એમ હાઉસે કહ્યું હતું? નહિ. હાઉસ એવી ભૂલ કરે તેવો નાદાન ન હતો. તે ઘણોજ ચતુર હતો. તેને પોતાને જશની પરવા ન હતી. તેને તો પરિણામની પરવા હતી. એટલે તેણે વીલ્સનને એમજ લાગવા દીધું કે તે વિચાર તેનોજ છે. એટલુંજ નહિ. પણ એક કદમ આગળ વધીને હાઉસે જાહેરમાં મજકુર વિચારો માટે વીલ્સનને શાબાશી આપી હતી.

યાદ રાખજો કે આવતી કાલે આપણે જે લોકોનાં સમાગમમાં આવીશું તેઓ પણ વુડરો વીલ્સન જેવાજ માણસો છે. માટે હંમેશાં કર્નલ હાઉસની પેઠેજ કામ લેજો.

થોડા વરસ પર ન્યુ બ્રન્સવીકના એક માણસે આ રીત મારા પર અજમાવીને મારો આશ્રય (patronage) મેળવ્યો હતો. હું ન્યુ બ્રન્સવીકમાં માછલાં મારવા જવાનો વિચાર કરતો હતો. આથી મેં ટુરીસ્ટ બ્યુરોને લખીને ત્યાંની માહિતિ માગી હતી. મને લાગે છે કે બ્યુરોએ મારૂં નામ જાહેર લીસ્ટમાં મૂકયું હોવું જોઈએ કારણ કે તે પછી છાવણીઓ અને ભોમિયાઓ તરફથી કાગળો, ચોપાનીઆઓ અને છાપેલી સર્ટીફીકેટોનો મારા પર વરસાદ વરસાવવામાં આવ્યો. આમાંના એક છાવણીવાળાએ ચતુરાઈ વાપરી. તેણે પોતાની છાવણીનો લાભ લઈ ગયલા ન્યુયોર્કના કેટલાક માણસોના નામો અને તેઓના

ટેલીફોન નંબરોની એક ટીપ મારા પર રવાના કરી તેઓમાંના કોઈને પોતાની છાવણીમાં કેવી સગવડ મળે છે તે પૂછી જોવાની મને અરજ કરી હતી.

મારી અજાયબી વચ્ચે તેના લીસ્ટમાંથી મારા એક ઓળખીતા માણસનું નામ નીકળ્યું. મેં તેને ટેલીફોન કરી તેનો અનુભવ જાણી લીધો અને તરતજ પેલી છાવણીવાળાને હું ક્યારે આવનાર હતો તે વિષેનો તાર મોકલી દીધો.

બીજાઓ મને પોતાની સેવા વેચવા આવ્યા હતા. પણ આ માણસે મને તેની સેવા ખરીદવાની તક આપી અને તે જીત્યો.

બીજાઓને તમારા વિચારના બનાવવાનો સાતમો કાનુન આ પરથી નીચે મુજબ નક્કી થાય છે:

સામા માણસને એવું ભાન કરાવો કે તે પોતાના વિચાર પ્રમાણેજ વર્તે છે.

ચીનાઈ સંત લા ત્ઝે (Lao Tsze) એ અઢી હજાર વર્ષ પહેલાં કેટલાક ભવ્ય સત્યો કહ્યા હતા જેનો વાંચનાર આજે પણ લાભ લઈ શકશે.

"સેંકડો પર્વતોના ઝરણાંઓ નદિઓ અને સમુદ્રને નમન કરે છે તેનું કારણ એ છે કે નદિઓ અને સમુદ્ર ઝરણાઓની નીચે રહે છે. તેમ કરીને તેઓ બધા પર્વતોના ઝરણો પર રાજ કરે છે. તેજ પ્રમાણે એક ઋષી પણ ઇનસાનથી ઉંચી પંક્તિ પર રહેવા માટે ઇનસાનથી ઉતરતા દરજ્જા પર રહે છે: તેઓની આગળ રહેવા માટે તે તેઓની પાછળ રહે છે: આ પરથી સમજાશે કે જો કે ઋષીઓનું સ્થાન ઇનસાનોની ઉપર રહે છે છતાં ઇનસાનોને તેઓનો બોજો લાગતો નથી. જો કે તેઓની જગ્યા તેઓની આગળ હોય છે છતાં તેઓ તેને અપમાન સમજતા નથી."

પ્રકરણ ૮ મું.

સામા માણસનું દૃષ્ટિબિંદુ.

યાદ રાખજો કે સામો માણસ તદન ખોટો હોય તે બનવા જોગ છે પણ તે પોતાને ખોટો ધારતો નથી. તેને વખોડતા ના. વખોડવાનું કામ તો કોઈ પણ મૂરખ માણસ કરી શકશે. તેને સમજવાની કોશેષ કરજો. ફક્ત શાણા, સહનશીલ અને અપવાદ રૂપ માણસોજ તેમ કરે છે.

બીજાઓ જેવા વિચાર કરીને જેવા કામ કરે છે તેમ કરવાનું એક કારણ છે. એ કારણ શોધી કાઢજો એટલે તમને તેના કામ—તેના વ્યક્તિત્વનો ભેદ મળી જશે.

ખરા જીગરથી સામા માણસની જગ્યાએ મૂકાવાની કોશેષ કરજો.

"હું એની જગ્યાએ હોત તો મને કેવું લાગત ? હું કેવી રીતે વર્તત ?" આ સવાલ તમારી જાતને પૂછવાથી તમે તમારો વખત બચાવવા ઉપરાંત તમારી મુશ્કેલી પણ ટાળી શકશો કારણ કે "કારણમાં રસ લેવાથી તમને કાર્ય પર અભાવ આવવાનો સંભવ ઓછો છે." (By becoming interested in the cause we are less likely to dislike the effect.) વધારામાં માનવ સમાગમ ખીલવવાની તમારી કુશલતામાં વધારો થશે.

How to Turn People into Gold નામના ગ્રંથમાં કેનેથ એમ. ગુડ કહે છે: "તમારા પોતાના કામમાં બીજા કોઈ પણ કામ કરતાં તમે કેટલી તીક્ષ્ણ ઉલ્ટ ધરાવો છો તેની એક પલ સરખામણી

કરજો. ત્યાર પછી તમને ભાન થશે કે દુનિયાના બીજા દરેક જણને તમારા જેવીજ લાગણી થાય છે. ત્યાર પછી તમે પણ લીંકન અને રૂઝવેલ્ટની પેઠે તોબાહખાના (penitentiary) ના ચોકીદાર સીવાયના જગતના કોઈ પણ કામ માટેની સંગીન લાયકાત મેળવી શકશો અને તે એ છે કે બીજા માણસોનું દૃષ્ટિબિંદુ દિલસોજીથી સમજવા ઉપર બીજાઓ સાથે કામ પાડવામાં ફતેહ મેળવવાનો આધાર રહેલો છે."

વરસો સુધી મારા ઘરની નજીકના પાર્કમાં ફરવામાં તથા ત્યાં ઘોડેસ્વારી કરવામાં હું મઝા માનતો હતો. પ્રાચીન ગ્રીકના ડ્રુઈડસ (Druids) લોકોની પેઠે હું ઓક ઝાડનો પુજારી છું એટલે બીનજરૂરી આગથી દર વરસે ઓકના નાના છોડવાઓ અને ઝાડોનો નાશ થતો જોઈને મને દુઃખ થતું હતું. આ આગ કોઈ બેદરકાર માણસની સીગરેટથી લાગતી ન હતી. પાર્કમાં રમવાં જતાં નાદાન છોકરાઓ ઈંડા બાફવા અથવા બીજી કોઈ ચીજ રાંધવા માટે તોફાન મસ્તી પર ચઢીને ઝાડોની નીચે દેવતા સળગાવતા તેમાંથી આ આગો લાગતી હતી. કેટલીક વાર આગ એવું ભયંકર રૂપ લેતી કે તેને બુઝવવાને બંબા બોલાવવાની ફરજ પડતી.

જે કોઈ પાર્કમાં આતશ સળગાવશે તેને દંડ અને કેદની સજા કરવાની ચેતવણી આપનારૂં એક પાટીયું એક ખૂણામાં પડ્યું હતું પણ આ પાટીયું એવી એકાંત જગ્યાએ હતું કે ત્યાં ભાગ્યેજ કોઈની નજર પડતી. પાર્ક પર દેખરેખ રાખનાર ઘોડેસ્વાર સિપાઈ પોતાની ફરજ બજાવવામાં બેદરકાર હતો એટલે દર વરસે આ આગો ચાલુજ રહી. એક વાર આગ ફેલાતી જોઈને એક સીપાઈ પાસે દોડી જઈ મેં આગ બુઝવવા માટે બંબાવાળાને બોલાવવાની તાકીદ કરી પણ આગ તેના વિસ્તારમાં લાગી ન હતી એમ જણાવીને તેણે કંઈજ કરવાની ના પાડી. હું જીવ પર આવ્યો. બીજી વાર હું ફરવા ગયો ત્યારે મેં જાતેજ પાર્કનું રક્ષણ કરવાની ફરજ મારે માથે લઈ લીધી. શરૂઆતમાં મેં બાળકોનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજવાની પરવા કરી નહિ. જ્યારે મેં એક ઝાડ નીચે આગ લાગેલી જોઈ ત્યારે મને એટલું બધું દુઃખ થયું, હું એક ખરૂં કામ કરવાને એટલો બધો આતુર થયો કે મેં ખોટું કામ કર્યું. છોકરાઓ પાસે જઈને

મેં તેઓને ધમકી આપી કે "હમણાં ને હમણાં આગ બુઝવી નાખો નહિ તો તમને ગીરફતાર કરાવી જેલમાં મોકલીશ." તેઓના વિચાર સમજ્યા વિના મેં મારાજ દીલની વરાળ બહાર કાઢી.

પરિણામ શું આવ્યું? છોકરાઓ કચવાતે મને ગુસ્સાથી મારા હુકમને તાબે થયા. પણ મારી પીઠ ફરતાજ તેઓએ કદાચ પાછો દેવતા સળગાવીને આખા પાર્કને સળગાવી મૂકવાની ઈચ્છા કરી હશે!

વરસો વહ્યા પછી માનવ સ્વભાવનું મારૂં જ્ઞાન જરા વધ્યું—બીજાઓનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજવાની મને અક્કલ આવી. હવે પાર્કમાં દેવતા સળગાવતા છોકરાઓને હુકમ કરવાને બદલે નીચે મુજબ કહેવાનું હું પસંદ કરૂં છું.

"કેમ પોરીઆઓ! ખૂબ મઝા કરો છો કે? આજે તમે શું પકાવવાના છો?...હું નાનો હતો ત્યારે મને આગ સળગાવવાનું બહુ ગમતું હતું—હજી પણ ગમે છે. પણ પાર્કમાં દેવતા સળગાવવામાં જોખમ છે. હું જાણું છું કે તમે કંઈ નુકસાન કરવાના નથી પણ બીજા છોકરાઓ તમારા જેવા શાણા નથી. તેઓ અહિં આવીને તમે સળગાવેલો આતશ જોઇને પોતેબી દેવતા સળગાવશે ને તે બુઝવ્યા વિના ઘેર ચાલી જશે. પરિણામે સુકા પાંદડાઓને આગ લાગવાથી ઝાડોનો નાશ થાય છે. જો આપણે સંભાળ નહિ રાખીએ તો આ પાર્ક વેરાન થઈ જશે. અહિં આગ લગાડવા માટે જેલની સજા થાય છે. પણ હું તમને સતાવીને તમારી મઝા બગાડવા માગતો નથી. તમે મોજ કરો તે મને ગમે છે. પણ મહેરબાની કરી હમણાંજ સુકા પાંદડા આતશથી દૂર ખસેડી નાખો અને તમે જાઓ તે પહેલાં દેવતા પર ખૂબ ધૂળ નાખીને તે બુઝવી જજો. એમ કરશો ને બચ્ચાઓ! બીજી વાર તમે મોજ કરવા આવો ત્યારે અહિં નહિ પણ ટેકરી પર રેતીના ખાડામાં દેવતા સળગાવજો. તેથી કંઈ નુકસાન થશે નહિ...તમારો આભાર! મઝા કરો છોકરાઓ!"

આવી માયાળુ વાતની કેવી રૂડી અસર થાય છે? આવી વાતથી છોકરાઓ સહકાર કરવા રાજી થયા. કચવાટ નહિ—ગુસ્સો નહિ—

કંઇ નહિ. તેઓને તાબે થવાની ફરજ પાડવામાં આવી ન હતી. તેઓને ખોટું લાગ્યું ન હતું. મેં તેઓના દૃષ્ટિબિંદુથી કામ લીધું હતું તેથી તેઓને અને મને સારૂં લાગ્યું.

આવતી કાલે કોઈને આગ બુઝવવા, કોઈ દવાનો ડબ્બો ખરીદવા યા રેડ ક્રોસમાં ૫૦ ડોલર આપવાનું કહેવા પહેલાં જરા વાર થોભી, આંખ મીચીને સામા માણુસના દૃષ્ટિબિંદુનો વિચાર કરી તમારી જાતને સવાલ પૂછજો: "એ માણુસ એમ કરવાનું શા માટે ઇચ્છે ?" અલબત, આવી ટેવ પાડતાં વખત લાગશે. પણ આ ટેવથી બધા તમારા મિત્રો બનશે—અને કોઈ પણ જાતની કડવાશ પેદા કર્યા વિના પરિણામ તમારે મનગમતું આવશે.

"એક માણુસને મળવા પહેલાં તેના લાભ અને તેના હેતુઓના મારા જ્ઞાન મુજબ મારે તેને શું કહેવું અને તે મને કેવા જવાબ આપશે તેનો સ્પષ્ટ ખ્યાલ ન આવે તે પહેલાં તેની ઓફીસની સામે બે કલાક સુધી આંટા મારવાનું હું પસંદ કરીશ." હારવર્ડની વેપારીશાળાના ડીન ડોનહામના આ સોનેરી સખુનો હંમેશા છાતી પર કોતરી રાખજો.

આ પુસ્તક વાંચવાથી બીજું કંઈજ પરિણામ ન આવે પણ જો તમે હંમેશા સામા માણુસના દૃષ્ટિબિંદુથી વધારે વિચાર કરતા થશો અને તે સાથેજ તમારા દૃષ્ટિબિંદુથી પરિસ્થિતિનો વિચાર કરતા શીખશો તો તમારા જીવનનો સોનેરી સફો શરૂ થશે.

કોઈને માઠું લગાડ્યા વિના યા ગુસ્સે કર્યા વિના તમે તેને તમારા વિચારનો બનાવવા ચાહતા હો તો આઠમો કાનુન યાદ રાખજો.

પ્રમાણિકપણે સામા માણુસના દૃષ્ટિબિંદુથી પરિસ્થિતિ નીહાળવાનો પ્રયાસ કરો.

પ્રકરણ ૯ મું.

દરેક જણને જે ગમે તે.

દલીલબાજી બંધ કરે, કડવાશનો અંત લાવે, સારી લાગણી ઉત્પન્ન કરે અને સામો માણસ તમારી વાત લક્ષપૂર્વક સાંભળવાને તૈયાર થાય એવું જાદુઈ વાક્ય તમને જોઇએ છે ?

હા તો આ લ્યો. હંમેશ વાતની શરૂઆત આ પ્રમાણે કરજો: 'તમને જે જાતની લાગણી થાય છે તેમાં તમારી રજમાત્ર કસુર નથી. તમારી જગ્યાએ હું હોત તો મને પણ આબાદ એવીજ લાગણી થાત."

આવા જવાબથી ગમે તેવો લઢકણો અને ચીરડાઉ માણસ પણ ટાઢો પડી જશે. એવું કહેવામાં તમે એક શબ્દ પણ ખોટો બોલતા નથી કારણ કે તમે તેની જગ્યાએ હો તો તમે તેમજ કરશો. આપણે અલ કેપોનનો દાખલો લઈશું. ધારો કે તમને અલ કેપોનના જેવું શરીર, મન અને સ્વભાવ વારસામાં મળ્યા હોય; ધારો કે તમે તેના જેવા સંજોગોમાં ઉછર્યા હો; ધારો કે તમને તેના જેવાજ અનુભવો થયા હોય તો તમે પણ અલ કેપોન જેવાજ બનશો, કારણ કે સંજોગો અને વારસામાં મળેલા ગુણોએજ તેને આવો બદમાસ બનાવ્યો છે.

તમે ચોપગા જાનવર નથી તેનું કારણ એકજ છે કે તમારા માબાપ જાનવર ન હતાં. તમે ગાયના પુછડાને આંખે લગાડતા નથી ને સાપની પુજા કરી દુધ પાતા નથી તેનું કારણ પણ એકજ છે કે તમે બ્રહ્મપુત્રા નદિના કિનારા પર કોઈ હિંદુ કુટુંબમાં જનમ્યા નથી.

તમે જેવા છો તેને માટે કંઈ તમને જશ ઘટતો નથી અને યાદ રાખજો કે તમને મળતા ગુસ્સાબાજ, ધર્મઝનુની, અવિચારી માણસને તેના દુર્ગુણો માટે અપજશ ઘટતો નથી. એ બિચારાની દયા ખાઈ તેને માટે દિલગીર થજો. તેના તરફ સહાનુભૂતિ બતાવજો અને રસ્તા પર લથડીઆ ખાતા દારૂડીઆને જોઈને જોન બી. ગફે કહ્યું હતું તેમ તમે પણ કહેજો: "ખુદા તારી રહમ ન હોત તો હું પણ આવોજ થાત." (Thore but for tho grace of God, go I.)

તમારા સમાગમમાં આવતા માણસોમાંના ઘણા ખરા તમારી દિલસોજીના ભૂખ્યા અને તરસ્યા હોય છે. તેઓ તરફ દિલસોજી બતાવો એટલે તેઓ તમને જરૂર ચાહશે.

એક વાર *Little Woman* નામના ગ્રંથની લેખિકા લુઈ મે આલ્કોટ વિષે મેં બ્રોડકાસ્ટ ભાષણ કર્યું હતું. હું જાણતો હતો કે તેણી મસાચુસેટસના કોનકોર્ડ શહેરમાં રહેતી હતી અને ત્યાંજ તેણીએ પોતાના અમર ગ્રંથો લખ્યા હતા. પણ મેં ભાન ભૂલીને ન્યુ હેમ્પશાયરમાં આવેલા કોનકોર્ડ શહેરમાં તેણીના મકાનની મેં લીધેલી મુલાકાતની વાત કરી. જો મેં ન્યુ હેમ્પશાયર શબ્દ એકજવાર વાપર્યો હોત તો મારી ભૂલ ક્ષમાપાત્ર ગણાત. મગર અફસોસ! મેં એ શબ્દ બે વાર વાપર્યો. બીજે દિવસથી મારી ભૂલ માટે મને ધિક્કારનારા—ફાડી ખાનારા—મને જાત જાતના આક્ષેપોથી ધોઈ નાખનારા કાગળો અને તારોનો વરસાદ વરસવા લાગ્યો. ઘણા પત્રોમાં ગુસ્સો ખાલી કરવામાં આવ્યો હતો. થોડાક અપમાનકારક હતા. મસાચુસેટસના કોનકોર્ડ શહેરમાં ઉછરેલી અને તે વખતે ફીલાડેલફીઆમાં વસતી એક સ્ત્રી તો મને જીવતોજ ખાઈ જવા તૈયાર થઈ. મીસ આલ્કોટ ન્યુ ગાએનાની માણસખાઉ જંગલી સ્ત્રી હતી એવો મેં આક્ષેપ મૂક્યો હોત તો પણ આ બાઈ મારા પર વધારે ઝનુની થઈ શકત નહિ. એ પત્ર વાંચતાં મને વિચાર આવ્યો: "ખુદાનો આભાર કે આ બલાને હું પરણ્યો નથી." મેં ભૂગોળમાં ભૂલ કરી હતી પણ તેણીએ સામાન્ય સભ્યતાનું ખૂન કર્યું હતું, એવો પત્ર લખવાનું મને મન થયું. એ રીતે પત્રની શરૂઆત કરી હું મારા દીલનો ઉભરો ખાલી કરવા માટે તેણીને જાત જાતના

વિશેષણો લગાડવાનો હતો. પણ મેં મન માર્યું. મને ભાન થયું કે એવો કાગળ તો કોઈ મૂરખ પણ લખી શકે.

હું મૂર્ખાઓથી ઉંચી પંક્તિનો હતો તેથી મેં તેણીની દુશ્મની દોસ્તીમાં ફેરવી નાખવાનો ઠરાવ કર્યો. એ એક જાતની ચેલેંજ હતી, આવી રમતમાં ગમ્મત હતી. મેં મનમાં વિચાર કર્યો: "હું તેણીની જગ્યાએ હોત તો સંભવ છે કે મને પણ તેણીના જેવીજ લાગણી થાત." મેં તેણીના દૃષ્ટિબિંદુ તરફ દિલસોજી બતાવવાનો નિર્ણય કર્યો અને હું ફીલાડેલફીઆ ગયો ત્યારે તેણીને ટેલીફોન પર બોલાવી. તેણી સાથે મને નીચે મુજબની વાતચીત થઈ હતી:

હું—મીસીસ......થોડા દિવસ પર તમે મારા પર એક પત્ર લખ્યો હતો તે માટે હું તમારો આભાર માનવા માગું છું.

તેણી—(તીણા, સંસ્કારી, ખાનદાની અવાજે) મને કોની સાથે વાત કરવાનું માન મળે છે?

હું—તમે મને ઓળખતા નથી. મારૂં નામ ડેલ કાર્નેગી છે. થોડા દિવસ પહેલાં મેં લુઈ મે આલ્કોટ વિષે કરેલું બ્રોડકાસ્ટ ભાષણ તમે સાંભળ્યું હતું કે જે વખતે તેણી ન્યુ હેમ્પશાયરના કોનકોર્ડ શહેરમાં વસતી હતી એમ કહેવાની અક્ષમ્ય ભૂલ મેં કરી હતી. એ મારી ગંભીર ભૂલ માટે હું માફી માગવા ચાહું છું. તમે તકલીફ લઈને મારા પર પત્ર લખી મારી ભૂલ સુધારી.

તેણી—મી. કારનેગી! એ પત્ર લખવા માટે હું ઘણીજ દિલગીર છું. મેં મીજાજ ગુમાવી દીધો હતો. હું તમારી માફી ચાહું છું.

હું—નહિ. નહિ. તમારે નહિ પણ મારે માફી માગવી જોઇએ. કોઈ નાદાન પોરીઓ પણ મારા જેવી ભૂલ ન કરત. ગયા રવિવારે મેં રેડીઓ પર મારી ભૂલ માટે માફી માગી હતી અને હવે હું તમારી અંગત માફી ચાહું છું.

તેણી—હું કોનકોર્ડ, મસાશુસેટસમાં જન્મી હતી. બે સદીથી મારા કુટુંબે મસાશુસેટસના વહીવટમાં આગેવાનીભર્યો ભાગ ભજવ્યો હતો અને હું મારા વતન માટે મગરૂર છું. મીસ આલ્કોટ ન્યુ હેમ્પશાયરમાં

જન્મી હતી એ સાંભળીને મને ઘણું દુઃખ થયું હતું. પણ મારા પત્ર માટે મને શરમ ઉપજે છે.

હું—હું તમને ખાત્રી આપું છું કે મારી ભૂલથી તમારા કરતાં મને ઘણું દુઃખ થતું હતું. મારી ભૂલથી મસાશુસેટસને નહિ પણ મને નુકસાન થયું છે. તમારા જેવા દરજ્જાના સંસ્કારી લોકો જવલ્લેજ રેડીઓ પર બોલનારાઓ પર પત્ર લખવાની નવરાશ મેળવે છે અને જો મારા ભાષણમાં ફરી ભૂલ માલુમ પડે તો તમે તે પત્રદ્વારા જણાવશો એવી હું આશા રાખું છું.

તેણી—તમે માનશો, તમે મારી ટીકા જે રીતે સ્વીકારી લીધી તે મને ઘણુંજ ગમ્યું છે. તમે ઘણા સારા માણસ હોવા જોઈએ. હું તમારા વધુ સમાગમમાં આવવા ચાહું છું.

આ પરથી સમજાશે કે તેણીના દૃષ્ટિબિંદુ તરફ દિલસોજી બતાવીને તથા તેણીની માફી માગીને મેં તેણીને મારી માફી માગી મારા તરફ દિલસોજીવાળી બનાવી હતી. મને મારા ગુસ્સા પર કાબુ રાખી અપમાનનો બદલો માયાળુપણાથી વાળવાનો સંતોષ મળ્યો. મેં તેણીના અપમાનનો જવાબમાં ગુસ્સે થઈને તેણીને "જહન્નમમાં જવા" નું કહ્યું હોત તો મને જેટલો આનંદ થાત તેના કરતાં તેણી મને પસંદ કરતી થઈ તે જોઈને મને ઘણોજ વધારે આનંદ ઉપજ્યો હતો.

જે માણસ અમેરિકન પ્રજાસત્તાકનો પ્રેસીડંટ બને છે તેની સમક્ષ દરરોજ માનવસંબંધના બીકટ સવાલો રજુ થાય છે. પ્રેસીડંટ ટાફટને પણ આવી મુશ્કેલીઓ નડી હતી અને અનુભવપરથી તે શીખ્યો હતો કે કડવાશ દુર કરવા માટે દિલસોજી જાદુઈ અસર કરે છે. "Ethics in Service" નામના પોતાના પુસ્તકમાં એક મહત્વકાંક્ષી (ambitious) અને નિરાશ માતાનો ગુસ્સો તેણે કેવી રીતે નરમ પાડ્યો હતો તેનો એક રમુજી દાખલો ટાફટે ટાંક્યો છે.

ટાફટ લખે છે: "વોશીંગટનની એક સ્ત્રી જેનો ધણી થોડીક રાજદ્વારી લાગવગ ધરાવતો હતો તેણીએ દોઢ મહિના સુધી મારી પાસે આવીને એક હોદ્દા પર પોતાના બેટાને નીમવાનો મને આગ્રહ કર્યો હતો. તેણીએ મોટી સંખ્યામાં સેનેટરો અને કોન્ગ્રેસમેનોની

મદદ મેળવી અને તેઓ સાથે આવીને તેણી મારા પર દબાણુ ચલાવવા લાગી. આ હોદ્દા માટે ટેકનીકલ (technical) લાયકાતની જરૂર હતી એટલે બ્યુરોના વડાની સલાહ પ્રમાણે મેં એક બીજા માણસની નીમણુંક કરી. આ વાતની ખબર પડતાં પેલી બાઇએ મારા પર એક પત્ર લખી જણાવ્યું કે તેણીના બેટાની નીમણુંક કરવાનું મારે માટે સહેલું હતું છતાં તેમ કરવાની ના પાડીને મેં નગુણાપણું બતાવ્યું હતું. તેણીએ ફરીયાદ કરી કે સ્ટેટ ડેલીગેશન પર લાગવગ ચલાવીને તેણીએ એક વહીવટદારી બીલ (administration bill) કે જેમાં હું રસ લેતો હતો તેની તરફેણમાં મતો મેળવ્યા હતા જેનો આ બદલો મળ્યો !

"આવો પત્ર આપણને મળે છે ત્યારે આવી ઉદ્ધતાઈ બતાવનાર સખસ સાથેનો સંબંધ તોડી નાખવાનું આપણને મન થાય છે. પછી તમે તેનો જવાબ તૈયાર કરો છો. પણ જો તમે શાણા હો તો એ પત્ર ખાનામાં નાખી ખાનું બંધ કરજો. આવા પત્રના જવાબમાં બે દિવસની ઢીલ કરવી યોગ્ય છે. બે દિવસ પછી એ પત્ર ખાનામાંથી બહાર કાઢતાં તમે જવાબ આપવાનો વિચારજ માંડી વાળશો. મેં એમજ કર્યું હતું. ત્યાર પછી પેલી બાઈ પર મેં એક સભ્યતાભર્યો પત્ર લખી જણાવ્યું કે આવા સંજોગોમાં એક માતાને કેવી નિરાશા ઉપજે તે હું સમજું છું પણ આ હોદ્દા પર નીમણુંક કરવાને હું મુખત્યાર ન હતો. એ હોદ્દા માટે ટેકનીકલ લાયકાતવાળા માણસની જરૂર હતી અને તેથી મારે બ્યુરોના વડાની ભલામણ મંજુર રાખવી પડી હતી. તે પછી તેણીનો બેટો તે વખતે જે હોદ્દા પર હતો તેમાંજ તે કુશળ નીવડે એવી મેં આશા બતાવી. આથી તેણીનો ગુસ્સો નરમ પડ્યો અને તેણીએ જે પત્ર લખ્યો હતો તે માટે દિલગીરી દર્શાવી.

"પણ મેં કરેલી નીમણુંકને તાત્કાલિક મંજુરી મળી નહિ. તે દરમીયાન મને તેણીના ધણી તરફથી પત્ર મળ્યો. આ પત્રના અક્ષર આગલા પત્રોના અક્ષર જેવાજ હતા. આ પત્રમાં મને ખબર આપવામાં આવી હતી કે તેણીના બેટાની નીમણુંક નહિ થવાથી તેણીના હૃદયને નિરાશાનો આઘાત લાગ્યો હતો અને તેને પરિણામે

તેણીના પેટમાં ગંભીર નાસુર થયું હતું. બીજા માણસની નીમણુંક રદ કરી તેણીના બેટાને નીમી હું તેણીને પાછી હસતી રમતી બનાવવાની મહેરબાની નહિ કરૂં? મેં તેણીના ધણી પર બીજો પત્ર લખી જણાવ્યું કે "મને આશા છે કે તેણીના રોગનું નિદાન ભૂલભર્યું હશે. તમારી પત્નીની માંદગીથી તમને થતા દુઃખ તરફ મારી દિલસોજી છે. પણ જે નીમણુંક કરવામાં આવી છે તે રદ થઈ શકે તેમ નથી." જે માણસની મેં નીમણુંક કરી હતી તે મંજુર થઈ. પેલો પત્ર મળ્યા પછી બે દિવસ બાદ અમે વ્હાઈટ હાઉસમાં મ્યુઝીકનો એક મેળાવડો કર્યો અને મીસીસ ટાફ્ટને સૌથી પહેલાં મળવા આવનારાઓમાં પેલા ધણી ધણીઆણી હતા, જો કે ધણીએ થોડાજ દિવસ પર ધણીઆણીને નાસુર થવાની તોપ મારી હતી!

એસ. હુરોક અમેરિકાનો પહેલા નંબરનો મ્યુઝીક મેનેજર ગણાય છે. એ દાયકાથી ચાલીઆપીન, ઈઝા ડોરા ડંકન, અને પાવલોવા જેવા અનેક જગવિખ્યાત સંગીતકારો અને નૃત્યકારો (artists) સાથે તેણે કામ પાડ્યું છે. મી. હુરોકે મને જણાવ્યું હતું કે આ તરંગી ધખારાબાજ આર્ટીસ્ટો સાથે કામ પાડતાં હું એક પાઠ શીખ્યો છું અને તે એ છે કે તેઓ પોતાના હસવા જેવા તરંગો માટે વધુ ને વધુ દિલસોજી મેળવવાના વલખાં મારે છે.

અમેરિકાના પાયતખ્તના મોટે ખાંચરેના શહેરીઓને પોતાના સંગીતથી પાગલ બનાવનાર ફીઓડોર ચાલીઆપીનનો તે ત્રણ વરસ સુધી મેનેજર હતો. પણ ચાલીઆપીન વીંટી પરનું નંગ હતો. તે હદ બહારના લાડથી બગડી ગયલા બાળક જેવો હતો. મી. હુરોક કહે છે કે "એ ભલભલાને બે હાથ જોડાવે એવો દેવેનામદેવ હતો." (He was a hell of a fellow in every way).

દાખલા તરિકે જે દિવસે તેનો ખેલ હોય તેજ દિવસે બપોરે તે મી. હુરોકને કહેતો: "સોલ, મારી તબીઅત બગડી આવી છે. મારૂં ગળું બેસી ગયું છે. આજે રાતે મારાથી ગવાશે નહિ." મી. હુરોક શું તેની સાથે દલીલમાં ઉતરતો? નહિ. આવા તરંગી કલાકારો સાથે કેમ કામ લેવું તે તે જાણતો હતો. તે ચાલીઆપીનના હોટલમાં

તેની પાસે દોડી જઈ દિલસોજીભર્યા સ્વરે કહેતો: "અફસોસ! અફસોસ! તમને બહુ દુ:ખ થાય છે. અલબત, તમે આજે ગાઈ શકશો નહિ. હું આજનો ખેલ રદ કરૂં છું, તમારા બે હજાર ડોલર જશે. પણ તમારી પ્રતિષ્ઠા આગળ બે હજારની શી બીશાદ?"

પછી ચાલીઆપીન નિસાસો નાખી કહેતો: "મને થોડા વખત પછી મળજો. પાંચેક વાગે આવીને મારી તબીઅત જોઈ જજો."

પાંચ વાગે મી. હુરોક ફરીથી તેના હોટલ પર જઈ દિલસોજીનો વરસાદ વરસાવતો—તે ફરીથી ખેલ રદ કરવાનો આગ્રહ કરતો એટલે ચાલીઆપીન કહેતો: "થોડી વાર પછી આવજો. કદાચ તેટલામાં મારી તબીઅત ઠીક થઈ જશે."

૭-૩૦ વાગે ચાલીઆપીન ગાવાનું કબૂલ કરતો પણ તે એક શરતે! મી. હુરોકે તખ્તા પર જઇને પ્રેક્ષકોને કહેવું કે ચાલીઆપીનને શરદી થયલી હોવાથી તેનો અવાજ જોઇએ તેવો નથી! મી. હુરોક તેમ કરવાની જુઠી જુઠી હા પાડતો કેમકે એ ધુની માણસને તખ્તા પર ઉતારવાનો બીજો રસ્તોજ ન હતો.

Educational Psychology નામના સુન્દર ગ્રંથમાં ડૉ. આર્થર આઈ. ગેટસ કહે છે: "આખી દુનિયાના માનવીઓ દિલસોજી માટે ટવળે છે. એક બાળક પોતાને થયલી ઈજા આતુરતાથી બતાવે છે અને પુષ્કળ દિલસોજી મેળવવા માટે તે પોતાના શરીર પર જખમ યા સોર (bruise) પણ પાડે છે. એજ હેતુ સર પુખ્ત વયના માણસો પોતાના જખમો બતાવે છે, પોતાને થયલા અકસ્માતો અને માંદગીઓ તથા ખાસ કરીને પોતાના પર કરવામાં આવેલા વહાડકાપનું વિગતવાર વર્ણન કરે છે. ખરી યા ખોટી આફત માટે પોતાની જાતની દયા ખાવાની (self pity) આખી દુનિયાને ટેવ હોય છે."

એટલે બીજાઓને તમારા વિચારના બનાવવાનો ૯ મો નિયમ એ છે કે:

બીજાઓના વિચારો અને ઇચ્છાઓ તરફ દિલસોજી બતાવજો.

પ્રકરણ ૧૦ મું.

બધાને મનગમતી અપીલ.



મીસુરીમાં જેસ જેમ્સના ગામના નાકા પર ઉછરીને હું મોટો થયો હતો. મેં મીસુરીમાં આવેલા કીઆરની ગામમાં જેમ્સના ખેતરની મુલાકાત લીધી હતી જ્યાં હજુ પણ તેનો બેટો રહે છે.

જેસની બૈરીએ તેણીનો ખાવિંદ ત્રેનો અને બેંકોને લુંટીને તથા ધાડપાડીને પોતાની પાડોશના ખેડુતોને તેઓની ગીરો મૂકેલી મીલકત છોડાવવા માટે પૈસા આપતો હતો તેની વાત મને કહી હતી.

ડચ શુલ્ઝ, "ટુગન' ક્રાઉલી, અને અલ કેપોનની પેઠે જેસ જેમ્સ પણ પોતાના જીગરમાં પોતાને આદર્શવાદી સમજતો હતો. ખરી હકીકત એ છે કે દરેક જણ—તમે પોતે પણ—પોતાની જાત માટે ઘણું ઉંચું મત ધરાવે છે અને પોતે નિઃસ્વાર્થી અને ઘણો ભલો માણસ છે એમ માનીને રાજી થાય છે.

જે. પીઅરપોન્ટ મોરગન પોતાના એક રસિક ફારસમાં જણાવે છે કે એક ઈનસાન એક કામ બે કારણોસર કરે છે. એક તેને જે સારૂં લાગે તે અને બીજું તેને જે ખરૂં લાગે તે.

દરેક માણસ ખરા કારણનોજ વિચાર કરશે. તમારે તે પર ભાર મૂકવાની જરૂર નથી. પણ આપણે બધા આપણા અંતઃકરણથી આદર્શવાદી હોવાથી જે હેતુ આપણને સારા લાગે તેનો વિચાર કરવાનું પસંદ કરીએ છીએ: એટલે લોકોને સુધારવા હોય તો ઉમદા હેતુઓને અપીલ કરજો.

વેપાર ધંધામાં આવો આદર્શવાદ ખપ લાગે ખરો ? પેન્સીલવેનીઆના ગ્લેનઓલ્ડનની ફેરેલ—મીચેલ કંપનીવાળા હેમીલ્ટન જે. ફેરેલનો આપણે દાખલો લઇશું. મી. ફેરેલનો એક અસંતોષી ભાડુત ખાલી કરવાની ધમકી આપતો હતો. ભાડા ખતની મુદત પૂરી થવાને ચાર મહિના બાકી હતા. દર મહિનાનું ભાડું ૫૫ ડોલરનું હતું. ભાડા ખતની મુદત પૂરી થઈ ન હતી છતાં ભાડુતે તરત ખાલી કરી જવાની નોટીસ આપી.

"આ લોકો મારા ઘરમાં શિયાળાનો મોટો ભાગ રહ્યા હતા." મી. ફેરલે મારા વર્ગ સમક્ષ પોતાની વાત કરતાં કહ્યું: "અને એ જગ્યા ફરીથી ભાડે આપવાનું મુશ્કેલ હતું. મારા હાથમાંથી બસોને વીસ ડોલર સરી જતા હતા અને ખરેખર હું વમાસણમાં પડ્યો હતો.

"સામાન્ય રીતે મેં તે ભાડુતને મળીને તેને ભાડા ખત વાંચી જોવાની સલાહ આપી હોત. મેં તેને કહ્યું હોત કે જો તે ખાલી કરી જશે તો તેને ભાડાની આખી રકમ આપવી પડશે અને હું તે વસુલ કર્યા વિના રહેવાનો નથી.

"તેને કાયદો બતાવીને પંચાતમાં ઉતરવાને બદલે મેં બીજી યુક્તિ વાપરી. મેં તેને કહ્યું: "મી. ડો, મેં તમારી વાત સાંભળી લીધી પણ તમે ખાલી કરવા માગતા હો એમ હજી પણ હું માનતો નથી. આ ધંધાનો મને વરસોનો અનુભવ છે. હું મનુષ્ય સ્વભાવ પીછાનું છું. મેં તમને ખાનદાન અને એકવચની ધારીને પસંદ કીધા હતા. હજી પણ મને તમારા એકવચનીપણા પર વિશ્વાસ છે.

"હવે મારી વાત સમજો. તમારા ઠરાવપર થોડા દિવસ વિચાર કરજો. તા. ૧ લી એ તમારૂં ભાડું આપવાનો વખત થાય ત્યારે તમે જો ખાલી કરી જવા માગતા હશો તો હું તમને જવા દઇશ. તમે ખાલી કરી જશો તો હું એમ સમજીશ કે તમને એકવચની ગણવામાં મારી ભૂલ થઈ હતી. હજી પણ હું માનું છું કે તમે તમારા વચન પ્રમાણે ભાડા ખતની મુદત પુરી કરશો. કારણ કે જો ઇનસાન પોતાનું વચન તોડે તો માણુસ અને વાંદરામાં ફેર શો ? તમને યોગ્ય લાગે તેમ કરજો."

"મહિનો પુરો થતાં તે જાતે ભાડું આપવા આવ્યો અને તેણે મને કહ્યું કે તેની બૈરી સાથે વિચાર કરીને તેઓ એવા નિર્ણય પર આવ્યા હતા કે ભાડા ખતની મુદ્દત પુરી કરવામાં તેઓની શોભા છે."

મરહુમ લોર્ડ નોર્થકલીફે જ્યારે પોતાની મરજી વિરૂદ્ધ પોતાની એક છબી એક છાપામાં પ્રગટ થયલી જોઈ ત્યારે તેણે તે છાપાના અધિપતિને એક પત્ર લખ્યો. "મહેરબાની કરી મારી આ છબી ફરીથી છાપતા ના કેમકે તે મને ગમતી નથી," એમ તેણે લખ્યું હતું? નહિ. તેણે ઉમદા હેતુને અપીલ કરી. માતૃત્વ માટે આપણે બધા માન અને પ્રેમ ધરાવીએ છીએ તેને અપીલ કરીને તેણે લખ્યું: "મહેરબાની કરી મારી એ છબી ફરીથી છાપતા ના કેમકે તે મારી માતાને ગમતી નથી."

જોન ડી. રોકફેલર જુનીઅરે પોતાના બાળકોની છબી લેતા છાપાઓના ફોટોગ્રાફરોને અટકાવવાનો વિચાર કર્યો ત્યારે તેણે તેઓને એમ કહ્યું ન્હોતું કે "તેઓની છબીઓ પ્રગટ થયલી હું જોવા માગતો નથી." તેણે બાળકોને નુકસાન નહિ કરવાની આપણા બધાના હૃદયમાં રહેલી લાગણીને અપીલ કરતાં કહ્યું: "જુઓને તમને—તમારામાંના કેટલાકને બચ્ચાં હશે અને તમે જાણો છો કે નાદાન બાળકોને હદ બહારની જાહેરાત મળે તેમાં લાભ નથી."

મેઈન શહેરના ગરીબ છોકરા સાયરસ એચ. કે. કરટીસે પોતાની ઝળકતી કારકીર્દિ શરૂ કરી ધી સેટરડે ઈવિનીંગ પોસ્ટ અને લેડીઝ હોમ જર્નલની શરૂઆત કરી ત્યારે તેની પાસે બીજા છાપાવાળાના જેટલા પૈસા ન હતા. પાછળથી તે આજ ધંધામાં લખપતિ થયો હતો પણ શરૂઆતમાં પહેલા નંબરના લેખકોને આપવા જેટલા પૈસા તેની પાસે ન હતા. આથી તેણે લેખકોના ઉમદા હેતુઓને અપીલ કરી અને બીજા લેખકો ઉપરાંત *Little Woman* ની અમર લેખિકા લુઈ મે આલ્કોટ જ્યારે પોતાની કીર્તિના શિખર પર હતી ત્યારે તેણી પાસેથી પણ તેણીની માનીતી સખાવતમાં સો ડોલર મોકલવાની શરતે તેણે લેખ મેળવ્યો હતો.

આ વાત સાંભળીને ગણત્રીબાજ દુનિયાદારી કહેશે: "ઓહ, નોર્થ ક્લીફ, રોકફેલર અને લાગણી વશ વાર્તાનવેશ માટે આ વાત ઠીક છે. પણ હજાર ધક્કા ખવડાવવા છતાં પૈસા નહિ આપનારા પાસેથી આ રીતે પૈસા મળવાના હતા? આવી નરમ ઘી જેવી વાતથી કંઈ ઉઘરાણી વસુલ કરી શકાય કે?"

વાત ખરી છે. બધા માણસો પર આ ઉપાય કારગત નહિ લાગે તે બનવા જોગ છે. પણ હાલમાં તમારા કામનું જે પરિણામ આવતું હોય તેથી તમને સંતોષ હોય તો તેમાં ફેરફાર કરવાની જરૂરજ શી છે? અને જો સંતોષ નહિ થતો હોય તો આ અખતરો અજમાવવામાં તમારૂં શું જવાનું છે?

ગમે તેમ હો પણ મારા એક આગલા વિદ્યાર્થી જેમ્સ એલ. થોમસનો નીચેનો ખરો કીસ્સો તમને રસીલો જણાશે.

એક ઓટોમોબાઈલ કંપનીના છ ઘરાકોએ પોતે કરાવેલા સમારકામ માટેના બીલ આપવાનો ઈનકાર કર્યો હતો. કોઈ ઘરાકને આખા બીલ સામે વાંધો ન હતો પણ અમુક રકમ ખોટી હતી એવી દરેકની તકરાર હતી. દરેક કામ કરાવીને ઘરાકોએ સહી કરી આપી હતી એટલે કંપની જાણતી હતી કે તેના બીલ ખરા છે. તેણે ઘરાકોને એ વાત કહી. આ પહેલી ભૂલ હતી.

આ ચઢી ગયલા બીલ વસુલ કરવા માટે ઉઘરાણીવાળાઓએ નીચેની રીત વાપરી હતી. તેઓ ફતેહમંદ થયા હતા એમ તમે ધારો છો?

૧. તેઓએ દરેક ઘરાકને ત્યાં જઈ ઉદ્ધતાઈથી કહ્યું કે તેઓ લાંબા વખતથી ચઢી ગયલું બીલ વસુલ કરવા આવ્યા છે.

૨. તેઓએ સ્પષ્ટપણે જણાવ્યું કે કંપની તદ્દન ખરી છે યાને ઘરાક તદ્દન ખોટો છે.

૩. તેઓએ જણાવ્યું કે કંપની મોટર સંબંધી ઘરાકો કરતાં વધારે માહિતિ ધરાવે છે. હવે તમે શું કહેવા માગો છો?

૪. પરિણામ: વધુ તકરાર—વધુ દલીલ.

શું આવી રીતથી કોઈ ઘરાક સમજી જઇને બીલ ભરી આપે ખરો? તમે પોતેજ આ સવાલનો જવાબ આપો.

ઉઘરાણીખાતાએ આખરે કાયદાનો આશરો લેવાનો વિચાર કર્યો તેટલાં આ વાત જનરલ મેનેજરની જાણમાં આવી. મેનેજરને તપાસ કરતાં જણાયું કે આ ઘરાકો અગાઉ પોતાના બીલો તરત ચુકવતા હતા. તેને લાગ્યું કે બીલ વસુલ કરવામાં આ વખતે કંઈ ગફલત થયલી હોવી જોઇએ. એટલે આ નહિ વસુલ થઈ શકે એવો હિસાબ પતાવવાનું કામ તેણે જેમ્સ એલ. થોમસને સોંપ્યું.

મી. થોમસે નીચેના પગલાં ભર્યાં.

૧ "હું પણ લાંબા વખતથી ચઢી ગયલું બીલ વસુલ કરવા ગયો હતો અને આ બીલ ખરૂં હોવાની અમારી સંપૂર્ણ ખાત્રી હતી." મી. થોમસે કહ્યું: "પણ મેં તેમ કહ્યું નહિ. મેં ઘરાકને જણાવ્યું કે કંપનીએ શું કર્યું છે અને શું નથી કર્યું તે શોધી કાઢવા હું આવ્યો છું.

૨ "મેં સ્પષ્ટ જણાવ્યું કે ઘરાકની વાત સાંભળવા પહેલાં હું કંઈ મત આપવા માગતો નથી. કંપની કંઈ અચુક હોવાનો દાવો કરતી નથી.

૩ "મેં તેને કહ્યું કે હું તેની કારમાં રસ લઉં છું. તેની કાર કેવી છે તે દુનિયાના બીજા બધા કરતાં તે વધારે સારી પેઠે જાણે છે. એ બાબતમાં તેજ સત્તા સમાન છે."

૪ "મેં તેઓની વાત તેઓને જોઈતી સઘળી દિલસોજી અને ઉત્સાહ સાથે સાંભળી લીધી."

૫ "છેવટે ઘરાક જરા ઠંડો પડ્યો ત્યારે મેં આખો કેસ તેની ન્યાય બુદ્ધિ પર છોડી દીધો. મેં તેના ઉમદા હેતુને અપીલ કરી. મેં કહ્યું: "આ બાબદમાં તમારી સાથે ખરાબ વર્તન ચલાવવામાં આવ્યું છે એમ મને પણ લાગે છે. તમને અમારા પ્રતિનિધિએ અગવડમાં નાખી ગુસ્સે કર્યા છે. એમ થવું જોઈતું ન્હોતું. હું તે માટે દિલગીર છું અને કંપનીના પ્રતિનિધિ તરિકે તમારી માફી ચાહું છું. મેં તમારી વાત

સાંભળી તે પરથી તમારી ધીરજ અને ન્યાયપ્રિયતાની મારાપર છાપ પડી છે, અને હવે તમે ધીરજવંત અને ન્યાયી હોવાથી હું તમારી પાસે એક મહેરબાની માગું છું. તમેજ એ કામ સારી રીતે કરી શકશો. આ તમારૂં બીલ: તમે પોતેજ જે વાજબી લાગે તે આપી દો. મારી ખાત્રી છે કે તમે મારી કંપનીના પ્રમુખ હો તેમ જે વાજબી હશે તેજ કરશો. હું બધું તમારી મુનસફી પર છોડું છું. તમે જે આપશો તે અમે કબુલ રાખશું."

શું આ રીતે બધા બીલ વસુલ થયા? હા. બીલો ૧૫૦ થી ૪૦૦ ડોલરના હતા. ફક્ત એક ઘરાકે એક પાઈ પણ આપવાની ના પાડી પણ બીજા પાંચે ઘરાકોએ કંપનીને વાજબી રકમ ચુકવી આપી. પણ આ કહાણીમાં સૌથી અગત્યની વાત તો એ છે કે બે વરસમાં અમે આ છ એ છ ઘરાકોને છ નવી કાર વેચી હતી.

"અનુભવ પરથી હું શીખ્યો છું." મી. થોમસ કહે છે: "કે જો ઘરાક વિષે કંઈ વિરોધી ખબર નહિ મળે તો તે પ્રમાણિક, સાચો અને વાજબી દામ ચુકવવાને રાજી અને આતુર છે એમ માનીને આગળ વધવામાં લાભ છે. બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો લોકો પ્રમાણિકજ હોય છે અને તેઓ પોતાનું કરજ ચુકવવા માગે છે. આમાં થોડાક અપવાદ હશે. પણ મારી ખાત્રી છે કે જે સખસ વાજબી કરજમાંથી છટકી જવા માગતો હોય તેને તમે પ્રમાણિક સીધો અને ઇન્સાફી ગણો છો એમ કહેશો તો તેની તેના પર સારી અસર થયા વિના રહેશે નહિ."

જો તમે બીજાઓને તમારા વિચારના બનાવવા ચાહતા હો તો સામાન્ય રીતે ૧૦ મા નિયમનો અમલ કરવો સારો છે.

ઉમદા હેતુને અપીલ કરો.

પ્રકરણ ૧૧ મું.

નાટકી આકર્ષણ.



થોડા વર્ષ પહેલાં "ફીલાડેલ્ફીઆ ઇવિનીંગ બુલેટીન" ની વિરૂદ્ધમાં ભયંકર અફવાઓ ફેલાવીને તેની નાલેશી કરવામાં આવતી હતી. બજારમાં દુષ્ટ અફવા ફેલાવીને જાહેર ખબર આપનારા વેપારીઓને કહેવામાં આવતું હતું કે મજકુર છાપામાં ભારોભાર જાહેર ખબરો આપવામાં આવે છે, ખબરો ઘણી ઓછી આવે છે અને હવે વાંચનારાઓ માટે તેમાં કંઈ આકર્ષણ રહ્યું નથી. આ અફવા દાબી દેવા માટે તાબડતોબ પગલાં ભરવાની જરૂર હતી.

પણ અફવા કેવી રીતે અટકાવવી ?

એ માટે નીચેનો નુસ્ખો અજમાવવામાં આવ્યો હતો.

બુલેટીને રોજીંદા અંકમાં આવતી સઘળી વાંચવાની બાબતો તારવી કાઢી, તેના વર્ગો પાડ્યા અને તે પુસ્તક રૂપે પ્રગટ કરી. આ પુસ્તકનું નામ "એક દિવસ" (one day) આપવામાં આવ્યું. તેના ૩૦૭ પાના હતા. આવી મોટી ચોપડીની કિમ્મત બે ડોલર પડે છે પણ બુલેટીને પોતાના એક અંકમાંની વાંચન વિભાગની બાબતોની ચોપડી બે ડોલરે નહિ પણ બે સેંટની કિમ્મતે બજારમાં મૂકી.

આ ચોપડી પ્રગટ થવાથી લોકોને નાટકી ઢબે ખબર પડી કે "બુલેટીન" માં પુષ્કળ રસીલું વાંચન આવે છે. અમે રોજ આટલા કોલમ વાંચન આપીએ છીએ—આમ કરીએ છીએ ને તેમ કરીએ છીએ,

એવી વાત કરવાને બદલે આ ચોપડીએ વધારે સ્પષ્ટતાથી, વધુ અસરકારક અને રસીલી રીતે સત્ય હકીકત પ્રજાની જાણમાં આણી. અને પેલી નાલેશીભરી અફવા એની મેળે દપટ પડી ગઈ.

કેનેથ ગુડ અને ઝેન કાફમેને લખેલી *Showmanship in Business* નામની ચોપડી જરૂર વાંચજો. "શોમેન" વેપારીઓના ગલ્લા સોનારૂપાથી કેમ છલકાવી નાખે છે તેનો રસીલો ચિતાર તેમાં આપેલો છે.

પોતાના રેફ્રીજરેટરોની ચુપકીદીને નાટકી રૂપ આપવા માટે ઘરાકના કાન પાસે દીવાસળી સળગાવીને ઇલેકટ્રોલક્ષ પોતાના રેફ્રીજરેટરો કેવી રીતે વેચે છે, સીઅરસ રોબકના કેટલોગમાં એન સોધર્નની સહીવાળી ૧ ડોલર ૯૫ સેંટની હેટના ચિત્રો છાપીને તેમાં વ્યક્તિત્વ કેમ દાખલ કરવામાં આવે છે, જ્યારે માલ બતાવનારી ફરતી બારી અટકી જાય છે ત્યારે ૮૦ ટકા ઘરાકો કેમ છુ થાય છે તે જ્યોર્જ વેલબોમ કેવી રીતે જાહેરમાં મૂકે છે, પાંચ વરસ પહેલાં ૧૦૦૦ ડોલરની કિમ્મતની જામીનગીરીના બે લીસ્ટ ઘરાકોને બતાવીને પરસી વ્હાઈટીંગ જામીનગીરી કેમ વેચે છે; તે ઘરાકોને પૂછે છે કે ક્યા લીસ્ટમાંની જામીનગીરી ખરીદશો? બજાર ભાવ જોતાં જણાય છે કે તેના લીસ્ટમાં જણાવેલી જામીનગીરીના ભાવ વધારે છે—આમાં જીજ્ઞાસાનું તત્ત્વ ઘરાકને આકર્ષે છે—મીકી માઉસ "એનસાઇક્લોપીડીઆ" માંથી પોતાનું નામ કેમ કરડી ખાય છે અને રમકડાં પર તેનું નામ આવવાથી દેવાળું કાઢવાની અણી પર આવેલું એક કારખાનું કેવી રીતે આબાદ થાય છે, ડગલાસ એરલાઈનરના ખરેખરા "કંટ્રોલ પેનલ્સ" (control panels) રસ્તા પરની એક બારીમાં બતાવીને ઈસ્ટર્ન એરલાઈન્સ કેવી રીતે વીમાની મુસાફરો મેળવે છે, પોતાના અને પોતાના હરીફના માલ વચ્ચે કલ્પીત સંવાદ ગોઠવીને હેરી એલેકઝાંડર બ્રોડકાસ્ટ ભાષણથી પોતાના સેલ્સમેનોને કેવા ઉશ્કેરી મૂકે છે, 'કેન્ડી' બનાવનારી બારી પર અચાનક "સ્પોટલાઈટ" પડવાથી તેનું વેચાણ કેમ બેવડું બની જાય છે, પોતાનું ટકાઉપણું બતાવવા માટે ક્રીઝલર મોટર પર હાથીને કેમ ઉભો રાખવામાં આવે છે, વિગેરે રસ ભરી માહિતિ ઉપલા પુસ્તકમાં આપવામાં આવી છે.

ન્યુયોર્ક યુનીવર્સિટીવાળા રીચર્ડ બોરડન અને આલ્વીન બસે ૧૫૦૦૦ "સેલ્સ ઇન્ટરવ્યુઝ" (sales interviews) નું પૃથક્કરણ કર્યું હતું. તેઓએ "દલીલબાજીમાં કેમ જીતવું !" (How to win an argument) નામની ચોપડી લખી છે. તે પછી "વેચાણના છ સિદ્ધાંતો" (Six principles of selling) વિષેના ભાષણમાં તેઓએ એજ સિદ્ધાંતો રજુ કર્યા છે. પાછળથી તેની એક ફીલમ બનાવી સેંકડો મોટી કોરપોરેશનોના હજારો સેલ્સમેનોને તે બતાવવામાં આવી હતી. તેઓ પોતાની શોધખોળમાં નહિ આવેલા સિદ્ધાંતોનો ખુલાસો કરે છે એટલુંજ નહિ પણ તે નાટક રૂપે ભજવી બતાવે છે. તેઓ પ્રેક્ષકોની સામે વેચાણ કરવાના ખરા અને ખોટા રસ્તા બતાવનારા સંવાદો બતાવે છે.

આ જમાનો નાટકી છે. ફક્ત સત્ય રજુ કરવું પુરતું નથી. સત્યને પણ સ્પષ્ટ, રસિક અને નાટકી બનાવવું જોઇએ. તમારે "શોમેનશીપ" (showmanship) બતાવવી જોઇએ. ચિત્રપટો તેમ કરે છે, રેડીઓ તેમ કરે છે અને તમારે લોકોને આકર્ષવા હોય તો તમારે પણ તેમ કરવું પડશે.

બારીમાં માલનું પ્રદર્શન કરનારા ઉસ્તાદો (experts in window display) નાટકી કલાની કાતિલ અસર સમજે છે. દાખલા તરિકે ઉંદર મારવાની દવા બનાવનાર એક કારખાનાએ પોતાના વેપારીઓને આપેલી "બારીઓ" માં બે જીવતા ઉંદરો હતા. જે અઠવાડીએ આ જીવતા ઉંદરો બતાવવામાં આવ્યા તે અઠવાડીઆમાં માલનું વેચાણ સરેરાશ કરતાં પાંચ ઘણું વધી ગયું હતું.

"ધી અમેરિકન વીકલી" વાળા જેમ્સ બી. બોઇન્ટનને એક લંબાણ બજાર રિપોર્ટ રજુ કરવાનું સોંપવામાં આવ્યું હતું. તેની પેઢીએ હમણાંજ એક જાણીતી જાતની "કોલ્ડ ક્રીમ" વિષે વિશાલ તપાસ પુરી કરી હતી. ગળાકાંસુ હરીફાઇના જોખમ વિષે સત્તાવાર હકીકત તાકીદે જોઇતી હતી. આ "ક્રીમ" બનાવનાર વધારેમાં વધારે જાહેર ખબર આપતો હોવાથી તે કંપનીનો ઘણોજ કિમતી ઘરાક હતો.

અને અત્યાર અગાઉ તેની એક કોશેષ નિષ્ફલ ગઈ હતી.

"પહેલીવાર હું તેને મળવા ગયો" મી. બોઈન્ટન એકરાર કરે છે: "ત્યારે તપાસની પદ્ધતિની નિષ્ફલ ચર્ચામાં હું ગુંચવાઈ ગયો. તેણે દલીલ કરી ને મેં દલીલ કરી. તેણે મને ખોટો કહ્યો અને મેં મારી વાત સાચી પૂરવાર કરવાની કોશેષ કરી.

"આખરે હું વાદવિવાદમાં જીત્યો—મને સંતોષ થયો. પણ મારો વખત પુરો થયો. મેં તેની રજા લીધી પણ હજી કંઈ પરિણામ આવ્યું નહિ.

"બીજી વાર મેં આંકડાના કોઠાઓ અને હકીકતોની પરવા કરી નહિ. હું તેને મળવા ગયો. મેં મારી હકીકતોને નાટકી રૂપ આપ્યું.

"હું ઓફીસમાં ગયો ત્યારે તે કોઈને ફોન કરતો હતો. તેની વાત પૂરી થઈ કે મેં એક સ્યુટકેસ ઉઘાડીને તેની ટેબલ પર ૩૨ જાતનાં કોલ્ડ ક્રીમની બાટલીઓ રજુ કરી. આ બધી બનાવટો તેના હરીફોની હતી.

"દરેક બાટલી પર વેપારી તપાસનું પરિણામ બતાવનારૂં લેબલ મેં લગાડ્યું હતું. દરેક લેબલે પોતાની વાત ટુંકમાં નાટકી ઢબે કહી બનાવી.

"શું બન્યું?"

"અહિં દલીલની જરૂર ન્હોતી. અહિં કંઈક નવું—કંઈક જૂદુંજ હતું. તેણે પછી એક કોલ્ડ ક્રીમની બાટલી ઉંચકી તે પરના લેબલમાંની હકીકત વાંચી લીધી. અમારી વચ્ચે મિત્રાચારીભરી વાતચીત થવા લાગી. તેણે મને વધારાના સવાલો પુછ્યા. તેને ખૂબ રસ પડ્યો. તેણે મને મારી હકીકત રજુ કરવા માટે ફક્ત દશ મીનીટ આપી હતી. પણ દશની વીશને ચાળીસ મીનીટ થઈ—એક કલાક પસાર થઈ ગયો પણ અમારી વાતચીત ચાલુજ હતી.

"આ વખતે પણ હું અગાઉ રજુ કરેલી હકીકતોજ રજુ કરતો હતો. પણ આ વખતે હું નાટકી બન્યો હતો—મેં "શોમેનશીપ" બનાવી હતી. અને તેની કેવી સારી અસર થઈ!"

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાનો ૧૧ મો કાનુન આ રહ્યો:

તમારા વિચારોને નાટકી રૂપ આપો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૧૨ મું.

રામબાણ ઇલાજ.



ચાર્લ્સ શ્વેબના એક મીલ મેનેજર હસ્તકની મીલમાં જોઇએ તેટલો માલ પેદા થતો ન હતો.

"તમારા જેવા બાહોશ માણસના હાથ નીચે મીલમાં બરાબર કામ કેમ થતું નથી?" તેણે મેનેજરને પૂછ્યું.

"મને સમજ પડતી નથી." તેણે જવાબ આપ્યો: "મેં માણસોને સમજાવ્યા—પટાવ્યા—અને નોકરી પરથી કાઢી મૂકવાની ધમકી આપી: પણ કંઈ વળતું નથી. કમબખ્તો પૂરતું કામજ કરતા નથી."

આ બનાવ બન્યો ત્યારે દિવસપાળી પૂરી થઈ રાતપાળી શરૂ થવાનો વખત હતો.

"મને એક ચાકનો કટકો આપો." શ્વેબે કહ્યું. પછી નજીકમાંનાં માણસને તેણે પૂછ્યું: "આજે તમે કેટલી ભઠ્ઠી ઉતારી?"

"૬"

બીજો બોલ બોલ્યા વિના શ્વેબે જમીન પર મોટા અક્ષરે છગડો લખ્યો ને તે ચાલી ગયો.

રાતપાળીના માણસો આવ્યા. તેઓએ જમીન પર "૬" જોઇને તેનો અર્થ પૂછ્યો.

"મોટા શેઠ આજે અહિ આવ્યા હતા." દિવસપાળીવાળા માણુસે કહ્યું: "તેમણે પૂછયું કે અમે કેટલી ભઠ્ઠી ઉતારી? મેં કહ્યું: ૭. શેઠ જમીન પર ચાકથી છગડો લખી ચાલી ગયા."

બીજી સવારે શ્વેબ મીલમાં પાછો આવ્યો. રાતપાળીવાળા માણુસોએ "૬" ભુંસી નાખી તેની જગ્યાએ "૭" નો આંકડો લખ્યો હતો.

દિવસપાળીવાળા કામ પર આવ્યા ત્યારે તેઓએ જમીન પર મોટો સાતડો જોયો. રાતપાળીવાળા એમ સમજે છે કે તેઓ અમારા કરતાં વધારે કામદાર છે? ઠીક છે. અમે તેઓને અમારૂં પાણી બતાવી આપીશું. આવા વિચારથી ઉત્સાહથી કામ કરી તેઓ સાંજે વિદાય થયા ત્યારે "૭" ની જગ્યાએ "૧૦" નો આંકડો હતો. આમ કામ વધતુંજ ગયું.

ટૂંક વખતમાં જે મીલ બીજી મીલોથી ઓછો માલ બનાવતી હતી તે બધી મીલોને કૂદાવી ગઈ.

આમાં ક્યો સિદ્ધાંત રહ્યો છે?

ચાર્લ્સ શ્વેબના પોતાનાજ શબ્દોમાં એ વાત કહીશું: તે કહે છે: "કામ કરાવવાનો રસ્તો હરિફાઇને ઉત્તેજન આપવાનો છે. હું પૈસા પેદા કરવા માટેની નીચ સ્વાર્થી હરિફાઈની વાત કરતો નથી. પણ બીજાથી ચઢીઆતા થવાની હરિફાઈની વાત કરૂં છું."

બીજાથી ચઢીઆતા થવાની ઇચ્છા! ચેલેંજ! બીજાને પોતાનું પાણી બતાવી આપવાનો જુસ્સો! ઈન્સાનના જુસ્સાને અપીલ કરવાનો આ રામબાણુ ઇલાજ છે.

જો થીઓડોર રૂઝવેલ્ટની સામે ચેલેંજ ફેંકવામાં આવી ન હોત તો તે કદિ યુનાઇટેડ સ્ટેટસનો પ્રેસીડંટ થયો ન હોત. કયુબાથી તરતજ પાછા ફરેલા રફ રાઇડરને ન્યુયોર્ક સ્ટેટના ગવર્નર તરિકે પસંદ કરવામાં આવ્યો હતો. વિરૂદ્ધ પક્ષને માલુમ પડ્યું કે તે સ્ટેટનો કાયદાસર વતની ન હતો અને રૂઝવેલ્ટ ગભરાઇને ઉમેદવારી પાછી ખેંચી લેવા

માગતો હતો. આ વખતે થોમ્સ કોલીઅર પ્લેટે ચેલેંજ ફેંકી. તેણે થીઓડોર રૂઝવેલ્ટને તીક્ષ્ણ અવાજે કહ્યું: "શું સાન જુઆન હીલનો હીરો હીચકારો છે?"

રૂઝવેલ્ટ ચુંટણીની લડતમાં ખડો રહ્યો અને પછીની વાત ઇતિહાસ-પ્રસિદ્ધ છે. આ ચેલેંજથી તેના જીવનમાં પરિવર્તન થયું હતું એટલુંજ નહિ પણ એક રાષ્ટ્ર (nation) ના ઇતિહાસપર તેની અસર થઈ હતી.

ચાર્લ્સ શ્વેબ ચેલેંજની અનહદ શક્તિ જાણતો હતો. તેજ પ્રમાણે બોસ પ્લેટ અને અલ સ્મીથ પણ આ જાદુઈ શક્તિને પીછાને છે.

અલ સ્મીથ જ્યારે ન્યુયોર્કનો ગવર્નર હતો ત્યારે તેને આવો અનુભવ થયો હતો. ડેવીલ આઇલેંડની પશ્ચીમે આવેલા નામચીન કારાગ્રહ "સીંગ સીંગ" માં આ વખતે કોઈ વૉરડન ન હતો. કેદખાનાની દિવાલોમાંથી અનેક નાલેશીઓની વાતો બહાર ફેલાતી હતી. સીંગ સીંગ પર હકુમત ચલાવવા સ્મીથને કોઈ લોખંડી માણસની જરૂર હતી. પણ આ પદવી કોને આપવી? તેણે ન્યુ હેમ્પટનના લુઈ ઈ. લૉસને બોલાવ્યો.

"તમે સીંગ સીંગના હાકેમ થાઓ તો કેવું?" લૉસ તેને મળવા આવ્યો ત્યારે સ્મીથે મશ્કરીની ઢબે કહ્યું: "ત્યાં એક અનુભવી માણસની જરૂર છે."

લૉસ ડઘાઈ ગયો. તે સીંગ સીંગના જોખમો જાણતો હતો. આ રાજદ્વારી ઓધ્ધો રાજદ્વારીઓના તરંગ પર આધાર રાખતો હતો. અનેક વૉરડન આવ્યા અને અનેક ચાલ્યા ગયા. એક તો ત્રણ અઠવાડિઆમાંજ ધરાઈ ગયો હતો. તેને પોતાની કારકિર્દિનો વિચાર કરવાનો હતો. આ જોખમ ખેડવા જેવું છે?

સ્મીથ તેની આનાકાની જોઈ હસીને બોલ્યો: "નૌજવાન! તમારી આનાકાની માટે હું તમને દોષ દેતો નથી. એ બીકટ કામ છે. ત્યાં રેંજીપેંજી માણસનું કામ નથી."

એટલે શું? સ્મીથ તેને ચેલેંજ કરે છે? તે રેંજીપેંજી માણુસ છે? લૉસને પેાતાનું પાણી બતાવવાનું મન થયું અને તે સીંગ સીંગ ગયેા.

તે સીંગ સીંગ ગયેા તેા ગયેા. પણુ ત્યાં ટક્યેા અને સૌથી બાહેાશ વૉરડન તરિકે પ્રખ્યાત થયેા. "સીંગ સીંગમાં ૨૦,૦૦૦ વરસ" (*20,000 Years in Sing Sing*) નામની તેની ચેાપડીની લાખેા નકલ ખપી ગઈ: તેણે રેડીએા પર કેદીએા વિષે ભાષણેા આપ્યા: કેદીએાના જીવનની તેની વારતાએામાંથી ડઝનબંધ ફીલમો તૈયાર કરવામાં આવી અને તેણે કેદીએાને "ઇન્સાન" બનાવવા માટે કરેલા પ્રયાસથી કેદખાનાએામાં ચમત્કારિક સુધારા થવા પામ્યા છે.

મહાન ફાયરસ્ટેાન ટાયર એન્ડ રબર કંપનીના સ્થાપક હારવે એસ. ફાયરસ્ટેાન કહે છે: "ફક્ત પગારથીજ સારા માણુસેા મળે એમ મેં કદિ જોયું નથી. સારા માણુસેા રમત માટે ભેગા થાય છે."

રમત—પેાતાનું પાણી બતાવવાની તક—જીતવાની—ચઢીઆતા થવાની તમન્ના! દરેક ફતેહમંદ માણુસને આ જુસ્સેા ગમે છે. ચઢીઆતા થવાની—પાણી બતાવવાની ઇચ્છાથીજ લેાકેા પગે ચાલીને દુનિયાની મુસાફરી પર નીકળે છે, અને બીજી જાતજાતની હરિફાઈમાં ઉતરે છે.

તમારે જુસ્સાવાળા પાણીદાર માણુસેાને તમારા વિચારના બનાવવા હેાય તેા ૧૨ મેા કાનુન યાદ રાખજો.

ચેલેંજ ફેંકેા.

ટૂંક સાર.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો.

૧ વાદવિવાદમાં જીતવાનો એક માત્ર રસ્તો દલીલબાજીથી દૂર રહેવાનો છે.

૨ સામા માણસના અભિપ્રાયને માન આપજો. તે ખોટો છે એમ કદિ કહેતા ના.

૩ તમારી ભૂલ હોય તો તેનો તરત મક્કમતાથી એકરાર કરજો.

૪ મિત્રાચારીભરી રીતે શરૂઆત કરો.

૫ સામા માણસ પાસે તરતજ "હા. હા." કહેવરાવો.

૬ સામા માણસનેજ મોટે ભાગે બોલવા દો.

૭ સામા માણસને એમજ લાગવા દો કે તે પોતાનાજ વિચારનો અમલ કરે છે.

૮ બીજાના દૃષ્ટિબિંદુથી પ્રમાણિકપણે પરિસ્થિતિ નીહાળવાનો પ્રયાસ કરો.

૯ બીજાઓની ઇચ્છા અને વિચારો તરફ દિલસોજી બતાવો.

૧૦ ઉમદા હેતુને અપીલ કરો.

૧૧ તમારા વિચારોને નાટકી રૂપ આપો.

૧૨ ચેલેંજ ફેંકો.

વિભાગ ૪ થો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાના નવ ઈલાજો.

NINE WAYS TO CHANGE PEOPLE WITHOUT GIVING OFFENCE OR AROUSING RESENTMENT

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાના નવ ઈલાજો

પ્રકરણ ૧ લું.

મીઠો ઠપકો.



કેલ્વીન કૂલીજના અમલમાં એક "વીક એન્ડ" (week end) ની મીજબાનીમાં મારો એક મિત્ર 'વ્હાઈટ હાઉસ'નો મહેમાન હતો. પ્રેસીડંટની ખાનગી ઓફીસમાં જતાં કૂલીજને તેની એક સેક્રેટરીની તારીફ કરતો તેણે સાંભળ્યો: "આજે તેં ફાંકડો પોષાક પહેર્યો છે અને તેમાં તું ઘણીજ મનોહર લાગે છે."

થોડું બોલા કેલ્વીને (Silent cal) પોતાની જીંદગીમાં જવલ્લેજ કોઈ સેક્રેટરીની ખુબસુરતીની જાબજા તારીફ કરી હશે. કુલીજે તેણીના રૂપના વખાણ કરવાનો આ બનાવ એટલો બધો અણધાર્યો અને અસાધારણ હતો કે છોકરી શરમાઈને મુંઝાઈ ગઈ. તે જોઈને કૂલીજે કહ્યું: "ચાલ, હવે, આટલી બધી શરમા નો. મેં તને સારૂં લગાડવા માટે એમ કહ્યું. હવે હું ઈચ્છું છું કે તું વિરામચિહ્નો (punctuation) માટે વધારે કાળજી રાખશે."

તેની યુક્તિ જરા દેખાઈ આવે એવી હતી પણ તેમાં રહેલું માનસશાસ્ત્રનું જ્ઞાન ઉત્તમ હતું. આપણા સારા ગુણોની તારીફ સાંભળ્યા પછી આપણને અણગમતી વાત સાંભળવાનું હંમેશા સહેલું જણાય છે.

એક હજામ હજામત કરવા પહેલાં દાઢી પર સાબુ લગાવીને ચામડીને નરમ બનાવે છે. ૧૮૯૬ માં મેકીનલીએ પ્રેસીડંટના હોદ્દા માટે ઉમેદવારી કરી ત્યારે તેણે પણ આજ યુક્તિ વાપરી હતી. તે

વખતના એક આગેવાન પ્રજાસત્તાકવાદીએ (Republican) ચુંટણીની લડત માટે એક ભાષણ તૈયાર કર્યું હતું જે તેના મત મુજબ સીસેરો, પેત્રીક હેન્રી અને ડેનીઅલ વેબસ્ટર આ ત્રણે જણની ભેગી શક્તિને કુદાવી જાય એવું હતું. આ માણસે મલકાઈ મલકાઇને પોતાનું અમર ભાષણ મોટે અવાજે મેકીનલીને વાંચી સંભળાવ્યું. આ ભાષણના કેટલાક મુદ્દા ઘણા સુંદર હતા. પણ તે ચાલી શકે તેવું ન હતું. તેની સામે પ્રજામાં સખત ટીકા ફાટી નીકળવાનો સંભવ હતો. મેકીનલી આ માણસની લાગણી દુખવવા માગતો ન્હોતો. તે "ના" કહેવા માગતો હતો અને છતાં તે આ માણસનો સુંદર ઉત્સાહ મારી નાખવા ચાહતો ન હતો. આ કામ તેણે કેવી ચતુરાઇથી પાર પાડ્યું તે જુઓ.

"મારા મિત્ર, તમારૂં ભાષણ સુંદર છે—ભવ્ય છે." મેકીનલીએ કહ્યું: "કોઈ આનાથી સારૂં ભાષણ તૈયાર કરી શકે તેમ નથી. ઘણા પ્રસંગો પર આવાજ ભાષણની જરૂર છે. પણ આ પ્રસંગે તે અનુકૂળ છે?' તમારા દૃષ્ટિબિંદુથી તે ગંભીર અને સંગીન છે. પણ મારે આપણી પાર્ટીના દૃષ્ટિબિંદુથી વિચાર કરવાનો છે. હમણાં તમે ઘેર જાઓ, મારી સુચના પ્રમાણે ભાષણ લખી નાખો અને તેની નકલ મારા પર મોકલજો."

તેણે તેમ કર્યું. મેકીનલીએ તેમાં સુધારા વધારા કરી તેનું બીજું ભાષણ નવેસરથી તૈયાર કરવામાં મદદ કરી અને આ માણસ ચુંટણી દરમીયાન એક અસરકારક વક્તા પૂરવાર થયો હતો.

અબ્રાહમ લીંકને લખેલો એક બીજો નામાંકિત પત્ર અત્રે આપવામાં આવે છે. (તેનો સૌથી નામાંકિત પત્ર લડાઇમાં પોતાના પાંચ બેટા ગુમાવનારી મીસીસ બીક્ષબી પર લખવામાં આવ્યો હતો જેમાં તેણે તે કમનસીબ માતા પર આવેલી આફત માટે દિલગીરી જાહેર કરી હતી) લીંકને આ પત્ર પાંચ મીનીટમાં ચીતરી કાઢ્યો હશે. પણ ૧૯૨૬માં તેનું જાહેર લીલાંઉથી વેચાણ થયું ત્યારે તેના બાર હજાર ડોલર ઉપજ્યા હતા. પાંચ દાયકા સુધી સખત જહેમત કરીને લીંકન પોતે પણ આટલી રકમ બચાવી શક્યો ન હતો.

૧૮૬૩ના એપ્રીલ મહિનાની ૨૫મી તારીખે સીવીલ વોરના અત્યંત બીકટ સમયમાં આ પત્ર લખાયેા હતેા. દોઢ દોઢ વરસ સુધી લીંકનના સેનાપતિઓના હાથ નીચે યુનીઅનનું લશ્કર એક પછી એક હાર ખમતું હતું. ઇનસાન જાતની નાહક અવિચારી કત્તલ થતી હતી. પ્રજા ગભરાઈ ગઈ હતી. હજારેા સેાલ્જરેા લશ્કર છેાડી નાસી ગયા હતા. અને સેનેટમાંના રીપબ્લીકન સભાસદેા પણ સામા થઇને લીંકનને વ્હાઈટ હાઉસમાંથી બરતરફ કરવા માગતા હતા. “આપણે સત્યાનાશના કિનારા પર આવી પુગ્યા છીએ.” લીંકને કહ્યું: “મને લાગે છે કે ખુદા પણ આપણી વિરૂદ્ધ થયેા છે. મને આશાનું એક પણ કિરણ જણાતું નથી.” આવી આફત અને અંધાધુંધીના વખતમાં આ પત્ર લખાયેા હતેા તે ખ્યાલમાં રાખવાનું છે.

એક આખી પ્રજાની સરજત જે સેનાપતિના કાર્યો પર આધાર રાખતી હતી તેવા એક ધાંધલીઆ સેનાપતિને સુધારવા—ઠેકાણે લાવવા માટે લીંકને કેવી કેાશેશ કરી હતી તે બતાવવા માટે આ પત્ર હું અત્રે પ્રગટ કરૂં છું.

પ્રેસીડંટ થયા પછી એબ લીંકને આવેા ઠપકાભર્યો પત્ર ભાગ્યેજ લખ્યેા હશે. છતાં જનરલ હુકરના ગંભીર દેાષેા બતાવવા પહેલાં લીંકને તેની તારીફ કરી હતી તેની નેાંધ લેજો.

સેનાપતિના દેાષેા ઘણા ગંભીર હતા. પણ લીંકને કડવા શબ્દેા વાપર્યા નથી. તે ઘણેા રૂઢીચુસ્ત (Conservative), પાકેા મુત્સદી હતેા. તેણે લખ્યું: “કેટલીક ચીજો એવી છે કે જે સંબંધી મને તમારા તરફથી સંતેાષ થયેા નથી.” આવી સભ્યતા—આવી મુત્સદીગીરી તમે જોઈ છે?

લીંકને મેજર જનરલ હુકર પર લખેલેા પત્ર નીચે મુજબ હતેા:

“મેં તમને પેાટેામેકના લશ્કરના વડા બનાવ્યા છે. અલબત, પુરતેા વિચાર કરીને મેં તેમ કર્યું છે છતાં મારે તમને જણાવવું જોઇએ કે કેટલીક બાબદેામાં મને તમારા તરફથી જોઇતેા સંતેાષ મળ્યેા નથી.

હું માનું છું કે તમે બહાદુર અને કુશલ લડવૈયા છો અને મને તે અલબત પસંદ છે. હું એમ પણ માનું છું કે તમે તમારા ધંધાને રાજકારણ સાથે ભેળતા નથી અને તે યોગ્યજ છે. તમને તમારા પર વિશ્વાસ છે જે અનિવાર્ય નહિ પણ કિમતી લાયકાત છે.

તમે મહત્ત્વાકાંક્ષી છો અને મહત્ત્વાકાંક્ષા જો મર્યાદિત રહે તો તે હાનિકારક નહિ પણ લાભકારક છે. પણ મને લાગે છે કે જ્યારે જનરલ બર્નસાઇડ સેનાપતિ હતા ત્યારે તમે તમારી મહત્ત્વાકાંક્ષા પાર પાડવા માટે તેની બધી યોજના ધુળમાં મેળવવા તમારાથી બનતું કર્યું હતું. તેમ કરીને તમે તમારા દેશને ઘણું નુકશાન કર્યું છે અને એક ઘણાજ લાયક અને માનવંત અમલદારને અન્યાય કર્યો છે.

વિશ્વાસપાત્ર સાધનોથી મને ખબર મળી છે કે લશ્કર અને સરકારને એક સરમુખત્યાર (Dictator) ની જરૂર છે એમ તમે બોલો છો. આ કારણસર નહિ પણ તમે એમ બોલતા હતા તે છતાં મેં તમને સેનાપતિ બનાવ્યા છે.

જે સેનાપતિઓ ફતેહ મેળવે તેઓજ સરમુખત્યાર થઇ શકે છે. હવે હું તમારી પાસેથી લશ્કરી ફતેહ માગું છું અને હું સરમુખત્યારશાહીનું જોખમ ખેડવાને તૈયાર છું.

સરકાર તમને પોતાની શક્તિ મુજબ ટેકો આપવાને તૈયાર છે. તમને જેટલો ટેકો આપવામાં આવ્યો છે તેથી વધારે યા ઓછો ટેકો આપવાની સરકારની શક્તિ નથી. બધા સેનાપતિઓને સરકાર એવો ટેકો આપશે. મને ભય છે કે પોતાના સેનાપતિના દોષ કાઢવા અને તેના પર અવિશ્વાસ બતાવવાનો જે જુસ્સો તમે લશ્કરમાં દાખલ કર્યો છે તે હવે તમારી સામે થશે. એવી વિરૂદ્ધતા દાબી દેવા માટે હું તમને બની શકતી મદદ કરીશ.

લશ્કરમાં આવો જુસ્સો હોય ત્યારે તમે યા નેપોલીઅન આજે જીવતો હોય તો તે પણ કંઇ ઉકાળી શકશે નહિ. અને હવે આવી ઉદ્ધતાઇથી સાવધ રહેજો. ઉદ્ધતાઇથી સાવધ રહો અને તમારી સઘળી શક્તિ અને શૌર્યથી આગળ વધીને અમને ફતેહ આપો.''

તમે કૂલીજ, મેકીનલી યા લીંકન જેવા નથી. આ તત્ત્વજ્ઞાન તમારા રોજના વેપારી વહેવારમાં કામ લાગે કે નહિ તે તમે જાણવા ચાહો છો. ફીલાડેલફીઆની વાર્ક કંપનીવાળા ડબલ્યુ. પી. ગોનો આપણે દાખલો લઈશું. મી. ગો તમારા ને મારા જેવા સામાન્ય શહેરી છે. મી. ગો ફીલાડેલફીઆમાં મારા વર્ગના સભાસદ હતા અને તેમણે વર્ગ સમક્ષ નીચેનો પ્રસંગ વર્ણવ્યો હતો.

વાર્ક કંપનીએ ફીલાડેલફીઆમાં એક મોટી ઓફીસનું મકાન અમુક મુદતમાં બાંધી આપવાનું કંત્રાકટ લીધું હતું. બધું કામ ટકોરા બંધ ચાલતું હતું.—મકાન બંધાઈને લગભગ પુરૂં થવા આવ્યું હતું તેટલાં મકાનની બહારના શણગાર માટે "બ્રોન્ઝ વર્ક" (bronze work) કરનાર પેટા કંત્રાકટરે અચાનક ખબર આપી કે તેનું કામ વખતસર પુરૂં થઈ શકશે નહિ. શું! આખું મકાન એટલા માટે અધુરૂં રહે! ભારી નુકસાની! મોટી ખોટ! ફક્ત એક માણસને ખાતર આવી મોટી આફત!

લાંબે છેટેના ટેલીફોનો વાગ્યા—દલીલો થઈ—ગરમાગરમ તકરાર થઈ—પણ બધું વ્યર્થ! પછી મી. ગોને આ સાહેબજાદાને ઠેકાણે લાવવા માટે બ્રુકલીન મોકલવામાં આવ્યા.

"તમે જાણો છો કે આખા બ્રુકલીનમાં તમારા નામના તમે એકલાજ ગૃહસ્થ છો?" પ્રેસીડંટની ઓફીસમાં જતાંની સાથે મી. ગોએ કહ્યું: પ્રેસીડંટને નવાઈ ઉપજી: "નહિ. મને એ વાતની ખબર નથી."

"હું સવારે ત્રેનમાંથી ઉતર્યો." મી. ગોએ કહ્યું: "ત્યારે તમારૂં ઠેકાણું શોધવા માટે મેં ટેલીફોન બુક જોઈ. અને બ્રુકલીનની ફોન બુકમાં તમારા નામનો બીજો કોઈ પણ માણસ નથી."

"મને એ વાતનો ખ્યાલ પણ ન્હોતો." પ્રમુખે કહ્યું. તેણે ઉત્સાહમાં આવી ફોન બુક તપાસી: "અમારૂં નામ અસાધારણ છે." તેણે મગરૂરીથી કહ્યું: "મારૂં કુટુંબ હોલાંડથી બે સદી પહેલાં ન્યુયોર્કમાં આવી વસ્યું હતું." તેણે પોતાના કુટુંબ અને બાપદાદાની વાત થોડીક વાર ચલાવી. તેની વાત પુરી થયા પછી મી. ગોએ તેના

કારખાનાની બીજા કારખાનાઓ સાથે સરખામણી કરી તારીફ કરી: "આવું સ્વચ્છ કાંસાનું કારખાનું મેં ભાગ્યેજ જોયું હશે."

"મેં આ ધંધો વધારવામાં આખી જીંદગી ગાળી છે." તેણે કહ્યું: "અને તે માટે હું મગરૂર છું. તમે કારખાનું જોવા આવશો?"

તપાસ દરમીયાન કારખાનાના કામની તારીફ કરી મી. ગોએ આ કારખાનું બીજા કારખાના કરતાં કઈ રીતે ચઢીઆતું છે તે વિષેના પોતાના વિચારો જણાવ્યા. મી. ગોએ કેટલાક અસાધારણ યંત્રો વિષે જીજ્ઞાસા બતાવતાં કારખાનાના પ્રમુખે જણાવ્યું કે આ યંત્રો તેણે શોધ્યા હતા. આ મશીનો કેવી રીતે ચાલે છે અને કેવું સરસ કામ આપે છે તે મી. ગોને બતાવવામાં તેણે ઘણો વખત પસાર કર્યો. તે આગ્રહ કરીને મી. ગોને પોતાની સાથે લંચપર લઈ ગયો. યાદ રાખજો, અત્યાર સુધી મી. ગોએ પોતાની મુલાકાતના ખરા હેતુ વિષે એક બોલ પણ ઉચ્ચાર્યો ન હતો.

લંચ લીધા પછી પ્રમુખે કહ્યું: "હવે આપણે ધંધાની વાત કરીએ. તમે કેમ આવ્યા છો તે હું જાણું છું. આપણી મુલાકાત આટલી બધી ખુશનુમા નીવડવાની મેં આશા રાખી ન હતી. તમે ખુશખુશાલ ફીલાડેલફીઆ પાછા જાઓ અને હું તમને વચન આપું છું કે બીજા કામો ઢીલમાં નાખીને પણ તમારૂં કામ હું વખતસર પૂરૂં કરી આપીશ."

મી. ગોને જે જોઈતું હતું તે વગર માગ્યે મળી ગયું. વખતસર સામાન આવી ગયો અને કંત્રાકટની મુદત પૂરી થઈ તેજ દિવસે મકાન પણ સંપૂર્ણ થઈ ગયું.

આવી વખતે સામાન્ય રીતે કરવામાં આવે છે તેમ મી. ગોએ મીજાજ ગુમાવીને તકરાર કરી હોત તો આવું પરિણામ આવત ખરૂં?

લોકોને ગુસ્સે કર્યાં વિના યા માઠું લગાડ્યા વિના સુધારવાનો નિયમ પહેલો:

વખાણ અને ખરા દીલની પ્રશંસાથી વાતની શરૂઆત કરો.

પ્રકરણ ૨ જું.

ભૂલ બતાવવાની રીત.



ચાર્લ્સ શ્વેબ એક દિવસે બપોરે પોતાની પોલાદની મીલમાંથી પસાર થતો હતો ત્યારે તેની નજરે કેટલાક કામદારો સીગરેટ પીતા જણાયા. તેઓના માથાપરજ "સીગરેટ પીવાની મનાઈ" કરનારૂં પાટીયું ટીંગાડેલું હતું. એ પાટીયું બતાવીને શ્વેબે તેઓને એમ કહ્યું કે, "આ જોતા નથી"? નહિ. શ્વેબ એમ કરે એવો માણસ ન હતો. તે કામદારો પાસે ગયો, દરેક જણને પોતાના ખીસામાંથી એક એક સીગાર આપી અને કહ્યું: "બહાર જઇને આ સીગાર પીશો તો હું રાજી થઈશ." મજુરો સમજી ગયા કે તેઓએ કારખાનાના નિયમનો ભંગ કર્યો હતો તે શેઠ જોઈ ગયા છતાં તેણે તેઓને કંઈ કહ્યું નહિ પણ ઉપરથી સીગાર ઈનામમાં આપી એટલે શ્વેબ પર તેઓ ફીદા થઈ ગયા. આવા માણસને કોણ નહિ ચાહે?

જૉન વાનામેકર પણ આવીજ યુક્તિ વાપરતો હતો. તેને દરરોજ એકવાર પોતાના મોટા સ્ટોરમાં ફરવાની ટેવ હતી. એક વાર તેણે એક બાઈ ઘરાકને કાઉન્ટર પર ઉભેલી જોઈ. સ્ટોરના કોઈ પણ સેલ્સમેનનું તેણી પર ધ્યાન ન હતું. બધા સેલ્સમેનો કાઉન્ટરને નાકે ભેગા થઇને માંહોમાંહે ઠીઠી ઠાઠા કરતા હતા. વાનામેકર કંઈ બોલ્યો નહિ. તે ગુપચુપ કાઉન્ટરની પાછળ જઈ ઉભો—પેલી બાઇને જે ચીજ જોઈતી હતી તે આપી અને જતાં જતાં આ માલ બાંધી આપવાનું કહીને તે પોતાના નોકરો પાસેથી ચાલી ગયો.

૧૮૮૭ ના માર્ચની ૮ મી તારીખે પ્રખ્યાત વક્તા હેન્રી વોર્ડ બીચર મરણ પામ્યો અથવા જાપાનીઓ કહે છે તેમ તે આ દુનિયા છોડી બીજી દુનિયામાં ગયો. બીજે રવિવારે તેની ખાલી પડેલી જગ્યાએ ઉપદેશ કરવાનું લીમેન એબટને સોંપવામાં આવ્યું. લીમેને પોતાની ફરજ ઉત્તમ પ્રકારે અદા કરવાના વિચારથી ઘણીજ સંભાળથી ભાષણ તૈયાર કર્યું—તે ફરીથી તપાસ્યું—તેને સુધારીને બને તેટલું સુંદર બનાવ્યું અને પછી તે પોતાની પત્નીને વાંચી સંભળાવ્યું. આ ભાષણ રસહીન હતું—ઘણા ખરા લખેલા ભાષણો રસ વિનાનાજ હોય છે. જો તેની પત્નીમાં ડહાપણ ન હોત તો તેણી તેને સ્પષ્ટ કહી દેત: "લીમેન, આમાં કંઈ દમ નથી. એ તદ્દન રસહીન છે તમે આ ભાષણ વાંચશો તો લોકો ઘોરવા માંડશે. લોકોને ધાર્મિક ઉપદેશ આપવાના આટલા બધા અનુભવ પછી તમે કંઈજ શીખ્યા નથી. તમારૂં ભાષણ "એનસાઈક્લોપીડીઆ" ના ડહોચાણ જેવું લાગે છે. ખુદાને ખાતર તમે સાધારણ ઈન્સાનની પેઠે સ્વભાવિક વાત કેમ કરતા નથી? જો તમે આ ભાષણ વાંચી જશો તો તમારો હુરીઓ થશે."

કોઈ અણુસમજુ સ્ત્રીએ આમ કહ્યું હોત; પણ તેની કેવી અસર થાત તે તેની પત્ની જાણતી હતી. આથી તેણીએ કહ્યું કે "નોર્થ અમેરિકન રિવ્યુ માટે આ લેખ ઘણો સુંદર ગણાશે." આમ કહીને તેણીએ પોતાના ધણીની તારીફ કરી પણ સાથે સાથે આડકતરી રીતે તેને સમજાવી દીધું કે દેવળના તખ્તા પર આ ભાષણ ચાલી શકશે નહિ. લીમેન એબટ તેણીના ટીકાનું રહસ્ય સમજી ગયો, તેણે સંભાળથી તૈયાર કરેલું ભાષણ ફાડી નાખ્યું અને કોઈ પણ જાતની "યાદી" વિના સ્વભાવિક રીતે પોતાના દીલના આવેશ પ્રમાણે ઉપદેશ કર્યો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યાં વિના તેઓને સુધારવાનો બીજો નિયમ નીચે મુજબ છે:

લોકોની ભૂલ સીધી રીતે નહિ પણ આડકતરી રીતે બતાવો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના
સુધારવાના નવ ઈલાજો

પ્રકરણ ૩ જું.

તમારી પોતાની ભૂલો.

થોડા વરસ પહેલાં મારી ભત્રિજી જોસેફાઈન કારનેગી કાન્સાસ શહેરમાંનું પોતાનું ઘર છોડી મારી સેક્રેટરી તરિકે કામ કરવા માટે ન્યુયોર્ક આવી હતી. તેણી તે વખતે ઓગણીસ વરસની હતી અને ત્રણ વરસ પહેલાં તેણીએ હાઈસ્કૂલનો અભ્યાસ પૂરો કર્યો હતો. તેણીને વેપારી અનુભવ નહિ જેવોજ હતો પણ આજે તે એક બાહોશમાં બાહોશ સેક્રેટરીની ફરજો અદા કરે છે. શરૂઆતમાં તેની કંઈ ભૂલ કાઢવામાં આવતી તો તેણીને લાગી આવતું. એક દિવસ તેણીનો વાંક કાઢતાં મને વિચાર આવ્યો: "જરા સબર, ડેલ કારનેગી, જરા સબર કર. તું જોસેફાઈન કરતાં બમણી ઉમરનો છે. તેણી કરતાં તને વેપાર ધંધાનો હજારઘણો અનુભવ છે. તું તેણી પાસેથી તારા દૃષ્ટિબિંદુ, તારી નિર્ણયશક્તિ, તારી કાર્યકુશળતાની શી રીતે આશા રાખી શકે? ડેલ, જરા વિચાર કર. ૧૯ વરસની ઉમ્મરે તું શું કરતો હતો? તેં જે ગફલતો, જે મૂર્ખાઈઓ અને જે ભૂલો કરી હતી તે તને યાદ છે?....

પ્રમાણિકપણે અને નિષ્પક્ષપાતપણે આ બાબતનો વિચાર કરતાં હું એવા નિર્ણય પર આવ્યો કે ઓગણીસ વરસની ઉમ્મરે મારામાં જેટલી બુદ્ધિ હતી તેના કરતાં જોસેફાઈનમાં વધારે હતી.

આવા વિચાર કરવાથી મારી વલણ બદલાઈ ગઈ. ત્યાર પછી જ્યારે જોસેફાઈનની કંઈ ભૂલ થતી ત્યારે તે બતાવવા પહેલાં હું તેણીને

કહેતો: "જોસેફાઇન, તેં ભૂલ કરી છે; પણ ખુદા સાહેદ છે કે મેં એથી પણ ખરાબ ભૂલો કરી છે. બધા માના પેટમાંથી શીખીને આવતા નથી. અનુભવથીજ ડહાપણ આવે છે. તારી ઉમ્મરે મારામાં તારા કરતાં ઓછી અક્કલ હતી. મેં નાદાનીમાં ઘણી બેવકુફીભરી ભૂલો કરી હતી તેથી તને યા કોઇને દોષ દેવાનું મને મન થતું નથી: પણ આ કામ તું અમુક રીતે કરે તો તે વધારે સારૂં થાય એમ તને નથી લાગતું?"

તમારી ભૂલ કાઢનાર પોતે અચુક નથી એવો નમ્રતાથી એકરાર કરીને તમારી ભૂલ બતાવે તો તેની વાત આપણને કડવી લાગતી નથી.

આ પાઠ સંસ્કારી પ્રિન્સ વૉન બુલો ૧૯૦૯ માં શીખ્યો હતો. તે વખતે વોન બુલો જર્મનીનો ઇમ્પીરીઅલ ચાન્સેલર હતો અને અભિમાની અને તુમાખી વીલીઅમ બીજો જર્મનીની ગાદી પર બીરાજતો હતો. જર્મનીનો છેલ્લો શહેનશાહ વીલીઅમ કઈસર એવી ડિંગ મારતો હતો કે તે જર્મનીમાં ખુશ્કી અને દરિઆઈ ફોજ તૈયાર કરતો હતો કે જેને દુનિયામાં કોઈ હંફાવી શકશે નહિ.

ત્યાર પછી એક આશ્ચર્યકારક બનાવ બન્યો. કઈસરે એવા નહિ માની શકાય એવા ઉદગારો કાઢ્યા કે જેથી આખો યુરોપખંડ ખળભળી ઉઠ્યો એટલુંજ નહિ પણ આખી દુનિયા ચમકી ગઈ. આ અભિમાની, ગર્વિષ્ટ અને મૂર્ખતાભર્યા ઉદગારો તેણે જાહેરમાં ઉચ્ચારીને કચુંબર કરી હતી. તે વખતે તે ઇંગ્લંડનો મહેમાન હતો અને તેણે પોતાના અભિમાની ઉદગારો પ્રગટ કરવાની "ડેલી ટેલીગ્રાફ" ને શાહી પરવાનગી આપી હતી. તેણે એમ જણાવ્યું હતું કે તે એકલોજ ઈંગ્લંડનો મિત્ર છે, તે જાપાનના ભય સામે કાફલો બાંધે છે, તેણે રશીઆ અને ફ્રાન્સની શક્તિ સામે ઈંગ્લંડને ધૂળ ચાટતું બચાવી લીધું હતું અને તેની વ્યુહરચનાથીજ દક્ષીણ આફ્રીકામાં ઈંગ્લંડના સેનાપતિઓ બોઅર લડાઈમાં જીત મેળવી શક્યા હતા, વિ. વિ.

એક સો વરસમાં કોઈ પણ યુરોપીઅન રાજાએ સુલેહના વખતમાં આવા અભિમાની ઉદગારો કાઢ્યા ન હતા. આખા યુરોપખંડમાં

સનસનાટી વ્યાપી ગઈ. ઈંગ્લંડની પ્રજા ગુસ્સાથી લાલપીળી થઈ ગઈ. જર્મન મુત્સદીઓ ડઘાઈ ગયા. અને આ બધી ધમાલથી ગભરાઇને કઈસરે પોતાના ઉદ્દગારો માટેનો ટોપલો જર્મન ચાન્સેલર પ્રીન્સ વોન બુલોએ પોતાને માથે ઓઢી લેવો એવી સુચના કરી. આ નહિ માની શકાય એવા ઉદ્દગારો કાઢવાની સલાહ પ્રીન્સ બુલોએ પોતાના રાજાને આપી હતી એમ જાહેર કરવાની તેણે પ્રીન્સને ફરમાસ કરી.

"પણ નામદાર!" બુલોએ વાંધો ઉઠાવ્યો: "હું તમને આવા શબ્દો બોલવાની સલાહ આપું એમ જર્મની યા ઈંગ્લંડમાં કોઈ માનશે નહિ."

બુલોના મ્હોમાંથી આ શબ્દો બહાર પડતાંજ બ્રેને લાગ્યું કે તેણે કાચું કાપ્યું હતું. કઈસર તેના પર છેડાયો.

"ત્યારે તું એમ ધારે છે કે તું નહિ કરે એવી ભૂલ કરૂં એવો હું ગધ્ધો છું?" તે બરાડ્યો.

વોન બુલો સમજતો હતો કે તેણે પહેલાં કઈસરની તારીફ કરવી જોઇતી હતી અને પછીજ તેનો દોષ બતાવવો હતો. પણ તેનાથી ભૂલ થઈ ગઈ અને તે તેણે સુધારી લીધી. તેણે કઈસરની ભૂલ કાઢ્યા પછી તેની તારીફ કરી અને તેની ચમત્કારિક અસર થઈ. હંમેશાજ કોઈની પ્રશંસા કરવાથી સારી અસર થાય છે.

"હું એમ કહેવા નથી માગતો નામદાર—" તેણે માનપૂર્વક જણાવ્યું: "આપ નામદારનું જ્ઞાન મારા કરતાં ઘણુંજ વિશાલ છે. ફક્ત લશ્કરી અને દરિઆઈ બાબતમાંજ નહિ પણ કુદરતી વિજ્ઞાન **(natural science)** માં આપ નામદાર પાવરધા છો. આપ નામદારને મ્હોડે બેરોમીટર, વાયરલેસ ટેલીગ્રાફી, રોજન કિરણો **(Rontgen Rays)** ની વાત સાંભળીને હું ઘણી વાર મુગ્ધ થયો છું. મને તો કુદરતી વિજ્ઞાનનું જરા પણ ભાન નથી. હું કુદરતનો સામાન્ય ચમત્કાર પણ સમજી શકતો નથી. પણ તેને બદલે મને ઇતિહાસનું થોડુંક જ્ઞાન છે અને રાજકારણ—ખાસ કરીને મુત્સદીગીરીની થોડીક લાયકાત છે."

કઈસરનો ચહેરો ચમક્યો. વોન બુલોએ તેની તારીફ ગાઈ હતી. વોન બુલોએ પોતાની નમ્રતા સ્વીકારીને કઈસરની સરસાઈ મંજુર રાખી હતી. હવે તે કંઈપણ માફ કરવાને તૈયાર હતો. "મેં તને ન્હોતું કહ્યું કે આપણે એક બીજાની અપૂર્ણતા પૂરી કરીએ છીએ? આપણે એક બીજાને વળગી રહેવું જોઈએ અને જરૂરજ વળગી રહીશું." કઈસરે ઉત્સાહમાં આવી કહ્યું.

તેણે વોન બુલો સાથે હાથ મીલાવ્યા—એક વાર નહિ પણ અનેક વાર હાથ મીલાવ્યા અને પાછળથી તેને પ્રિન્સ પર એટલું બધું વ્હાલ ઉભરાઈ ગયું કે તે મુક્કી વાળી બોલ્યો: "કોઈ પ્રિન્સ વોન બુલોની વિરૂદ્ધ મારી આગળ કંઈ બોલશે તો હું તેના દાંત તોડી નાખીશ."

વોન બુલોએ વખતસર બાજી સંભાળી લીધી હતી પણ તેના જેવા ખંધા અને ચતુર મુત્સદીએ પણ એક ભૂલ કરી હતી. તેણે શરૂઆતમાં પોતાની ખામી અને વીલીઅમની સરસાઈની વાત કરવી હતી. વીલીઅમ એક અવિચારી માણસ છે અને તેને રાહબરની જરૂર છે એમ તેણે કહેવું જોઈતું ન્હોતું.

પોતાની નમ્રતા બતાવનારા થોડા શબ્દો બોલી સામા માણસની તારીફ કરવાથી કઈસર જેવો અભિમાની અને તુમાખી રાજા જો વફાદાર દોસ્ત થઈ જાય તો તમારા ને મારા રોજના વ્હેવારમાં નમ્રતા અને પ્રશંસાનું કેવું પરિણામ આવે તેની કલ્પના કરો. આ બે ગુણો યોગ્ય રીતે વાપરવાથી માનવીઓનો પરસ્પરનો સંબંધ ચમત્કારિક રીતે સુધરી જશે.

આ પરથી લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાનો ત્રીજો નિયમ નક્કી થાય છે:

બીજાનો વાંક કાઢવા પહેલાં તમારી પોતાની ભૂલોની વાત કરો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાના નવ ઈલાજો

પ્રકરણ ૪ થું.

કોઇને હુકમ ગમતો નથી.

અમેરિકન જીવન વૃત્તાંતના લેખકોમાં સૌથી ઉંચી પંક્તિ ધરાવનાર મીસ ઇડા ટારબેલ સાથે ભોજન લેવાનો મને થોડા વખત પર અવસર મળ્યો હતો. હું તે વખતે આ પુસ્તક તૈયાર કરતો હતો એમ તેણીને કહેતાં અમે લોકો સાથે કામ પાડવાના અતિ ઉપયોગી વિષયની ચર્ચા પર ઉતરી પડ્યા. તેણીએ મને કહ્યું કે જ્યારે તેણી ઓવન ડી. યંગનું જીવન વૃત્તાંત લખતી હતી ત્યારે તેણીએ મી. યંગની સાથે એકજ ઓફીસમાં ત્રણ વરસ સુધી કામ કરનાર એક માણસની મુલાકાત લીધી હતી. આ માણસે જણાવ્યું કે ત્રણ વરસમાં તેણે કદિપણ ઓવન ડી. યંગને કોઇને હુકમ કરતો સાંભળ્યો ન હતો. તે હંમેશા સૂચના કરતો—હુકમ નહિ. "આમ કરો ને તેમ કરો" અથવા "આ ના કરો ને પેલું ના કરો" એમ ઓવન ડી. યંગ કદિ કહેતો નહિ. તે કહેતો: "તમે આ વાત પર વિચાર કરજો," "આમ કરવાથી સારૂં પરિણામ આવશે એમ તમે ધારો છો?" એક કાગળ લખાવ્યા પછી તે ઘણી વાર પૂછતો: "તમે આ વિષે શું ધારો છો?" કોઈ મદદનીશે લખેલો કાગળ તપાસી તે કહેતો: "જો આ કાગળની શબ્દ રચના આમ કરી હોય તો તે ઠીક થશે." તે દરેક જણને જાતે કામ કરવાની તક આપતો. તે પોતાના મદદનીશોને અમુક કામ કરવાનું કદિ કહેતો નહિ. તે તેઓને જાતે કામ કરવા દઈને, તેઓની ભૂલોમાંથી તેઓનું કામ શીખવા દેતો.

આવી યુક્તિથી એક માણુસ સહેલાઈથી પોતાની ભૂલ સુધારે છે. આવી રીતથી કોઈનું અભિમાન જખમાતું નથી અને તેને પોતાની જાત અગત્યની જણાય છે. આ યુક્તિથી માણુસ સામેા થતેા નથી પણ સહકાર કરવા રાજી થાય છે.

કોઇને ગુસ્સે કર્યાં વિના સુધારવાનેા ૪ થેા નિયમ નીચે મુજબ છે:

સીધા હુકમને બદલે સવાલ પૂછો.

પ્રકરણ ૫ મું.

કોઇને માઠું લગાડશો નહિ.

વરસોની વાત પર જનરલ ઇલેક્ટ્રીક કંપની પર ચાર્લ્સ સ્ટીનમેટ્ઝને એક ખાતાના વડપણ પરથી ખસેડવાની નાજુક ફરજ આવી પડી હતી. સ્ટીનમેટ્ઝના વીજળીક જ્ઞાનની જોડીજ ન હતી પણ હિસાબી ખાતાના વડા તરિકે તે લાયક ન હતો. અને છતાં તેને નારાજ કરવાનું કંપનીને પરવડે તેમ ન હતું. તે અનિવાર્ય જરૂરી માણસ હતો. વળી તે એટલો બધો લાગણી-પ્રધાન (sensitive) હતો કે જરા વારમાં તેને માઠું લાગી જતું. આથી કંપનીએ તેને જનરલ ઇલેક્ટ્રીક કંપનીના "કનસલ્ટીંગ એન્જીનીઅર" નો નવો ઇલકાબ આપ્યો. અત્યાર આગમજ તે કંપનીમાં એજ કામ કરતો હતો પણ તેને માટે તેને નવો ઇલકાબ આપવામાં આવ્યો અને ખાતાના વડાની જગ્યા કોઈ બીજાને આપવામાં આવી.

સ્ટીનમેટ્ઝ નવા ઇલિકાબથી રાજી થઈ ગયો.

કંપનીના અધિકારીઓ પણ આનંદ પામ્યા. તેઓએ આ મીજાજી માણસ સાથે ચાલાકીથી કામ લીધું હતું અને કોઈ પણ જાતની ધાંધલ મચાવ્યા વિના પોતાનો હેતુ પાર પાડ્યો હતો. તેઓએ આમ કરીને સ્ટીનમેટ્ઝને હીણપતમાંથી બચાવી લીધો હતો !

કોઇને ચાંઈ પડતો બચાવવો ! કોઇને માઠું લાગવા દેવું નહિ ! આ ગુણ કેટલો બધો અગત્યનો છે અને છતાં ઘણા થોડા માણસો આ ગુણ કેળવવાની પરવા રાખે છે. આપણે આપણી મરજી મુજબ વર્તીને

બીજાઓની લાગણીને ઠોકરે મારીએ છીએ; બીજાઓના દોષ કાઢીએ છીએ; પારકાઓ સમક્ષ બાળકો અથવા નોકરોને ઠપકો આપીએ છીએ, તેઓને ધમકાવીએ છીએ અને બીજાઓના સ્વમાન પર થતાં પ્રહારનો વિચાર શુદ્ધાં કરતા નથી. પણ જો આપણે જરાક વિચારવંત બનીએ, એક બે મીઠા બોલ વાપરીએ, સામા માણસની વલણ અને લાગણી સમજવાની પ્રમાણિક કોશેષ કરીએ તો કોઈના જીગરને ડંખ લગાડ્યા વિના આપણે આપણો હેતુ બર લાવી શકીશું.

કોઈ નોકરને રજા આપવાની અણગમતી ફરજ તમારે માથે આવી પડે તો આ દાખલો યાદ રાખજો.

"નોકરોને બરતરફ કરવાનું કામ અપજશીયું છે ને જેઓને બરતરફ કરવામાં આવે તેઓ પર તો મોટી આફત આવી પડે છે." (Firing employees is no fun: getting fired is even less fun) સર્ટીફાઇડ પબ્લીક અકાઉન્ટન્ટ માર્શલ એ. ગ્રેન્જરના મારા પરના પત્રમાંના આ શબ્દો છે: "અમારો ધંધો મોટે ભાગે અમુક મોસમમાંજ ચાલે છે તેથી અમારે ઘણા માણસોને માર્ચ મહિનામાં રજા આપવી પડે છે.

"અમારા ધંધામાં એક કહેવત છે કે "કોઈને ફાંસીગર થવાનું ગમતું નથી.' '(No one enjoys wielding the axe.) આથી એ કામ જેમ બને તેમ જલદી પતાવી નાખવાનો રિવાજ પડી ગયો છે અને સામાન્ય રીતે નોકરોને રજા આપતી વખતે આમ કહેવામાં આવે છે: "બેસો, મી. સ્મીથ, જુઓ, મોસમ પુરી થઈ ગઈ છે અને અમારી પાસે તમારે માટે કંઈ કામ નથી. અલબત, તમે જાણો છો કે તમને ચાલુ મોસમ માટેજ રાખવામાં આવ્યા હતા. વિ. વિ.

"આવા શબ્દો સાંભળી માણસો નિરાશ થતા. તેઓને દગો દેવામાં આવ્યો છે એમ લાગતું. ઘણા ખરા જીંદગીભર હિસાબી કામ કરનારા હોય છે અને જે પેઢી તેઓને આમ અચાનક રજા આપી દે તેઓને માટે તેમના દીલમાં કંઈ લાગણી રહેતી નથી.

"થોડા વખતથી મેં મારા માણુસોને જરા વધારે મીઠાશથી રજા આપવાનો નિર્ણય કર્યો છે. હું દરેક જણને મારી પાસે વારાફરતી બોલાવું છું: તેણે શિયાળાની મોસમ દરમીયાન કરેલા કામનો સંભાળથી વિચાર કરી લઉં છું અને પછી તેને કહું છું: "મી. સ્મીથ, તમે ઘણું સારૂં કામ બજાવ્યું છે (જો તેણે સારૂં કામ કર્યું હોય તો) તે વખતે અમે તમને ન્યુઆર્ક મોકલ્યા ત્યારે કામ બીકટ હતું—તમારી તેમાં કસોટી થઈ હતી અને તમે ફતેહ મેળવી આવ્યા હતા. તમારા એ કામ માટે કંપની મગરૂર છે. તમે પાણીદાર માણસ છો અને જ્યાં જશો ત્યાં ઝળક્યા વિના રહેવાના નથી. આ કંપનીને તમારા પર વિશ્વાસ છે તે ભૂલી ના જતા."

"આની અસર એ થતી કે નોકરી પરથી રજા મળતાં તેઓના દીલને ડંખ થતો નહિ. તેઓને દગો દેવામાં આવ્યો છે એમ લાગતું નહિ. તેઓ સમજી જતા કે કામ નહિ હોવાથીજ તેઓને રજા આપવામાં આવે છે એટલે અમને તેઓની ફરીથી જરૂર પડતી ત્યારે તેઓ હોંસથી અમારી સેવા કરવા આવતા."

એક બીજાના ટોટા પીસવા તૈયાર થઈ ગયલા માણસો વચ્ચે સમાધાની કરાવવાની મરહુમ ડવાઈટ મોરોમાં અદભુત શક્તિ હતી. તેનો ભેદ શો હતો? તે બન્ને પક્ષોની વાતમાં સત્ય કેટલું છે તે ખંતથી શોધી કાઢતો—એકેની ન્યાયી માગણીની ભાર મૂકીને પ્રશંસા કરતો—બન્નેના સદગુણો જાહેરમાં લાવવાની સંભાળ રાખતો અને સમાધાની ગમે તે જાતની હોય પણ તે કોઇ પણ પક્ષને અન્યાય થવા દેતો નહિ.

દરેક લવાદ આ વાત જાણે છે. તે કોઇને ચાંઈ પડવા દેતો નથી.

દુનિયાના ખરા મહાપુરૂષો પોતાની મોટાઇના બણગાં ફુંકવામાં વખતની બરબાદી કરતા નથી. આપણે તેનો એક દાખલો આપીશું.

૧૯૨૨ ના સાલમાં, સદીઓની દુશ્મની પછી તુર્કોએ ગ્રીકોને ટરકીશ હકુમતમાંથી હંમેશને માટે હાંકી કાઢવાનો નિશ્ચય કર્યો હતો.

મુસ્તફા કમાલપાશાએ નેપોલીઅનની પેઠે ગર્જના કરી પોતાના લડવૈયાઓને કહ્યું: "તમારી નેમ ભૂમધ્ય સમુદ્ર હાથ કરવાની છે."

ગ્રીકો અને તુર્કો વચ્ચે ખૂનખાર જંગ થયું. તુર્કો જીત્યા. જ્યારે ગ્રીક સેનાપતિઓ ટ્રીકોપીસ અને ડાયોનીસ શરણે થવા માટે કમાલની છાવણી પર જતા હતા ત્યારે તુર્ક પ્રજાએ પોતાના દુશ્મનો પર શ્રાપ વરસાવીને તેઓની કતલ કરવાની ઝનુની બાંગ મારી હતી.

પણ કમાલ પાશા વીર મર્દ હતો. તેનામાં વિજયનો ઉન્માદ ન્હોતો.

"બેસો ગૃહસ્થો." તેણે ગ્રીક સેનાપતિઓને શેકહેંડ કરી કહ્યું: "તમે થાકી ગયા હશો." ત્યાર પછી યુદ્ધની વ્યુહરચનાની ચર્ચા કરી કમાલે તેઓની હારનો ડંખ નરમ પાડતાં કહ્યું: "યુદ્ધ એવી વસ્તુ છે કે જેમાં કેટલીક વાર બહાદૂરમાં બહાદૂર માણસો પણ હારી જાય છે."

સંપૂર્ણ વિજયના આનંદ વખતે પણ કમાલ પાશાએ આ પ્રકરણનો પાંચમો નિયમ યાદ રાખ્યો હતો:

"સામા માણસને ચાંઈ પડતો બચાવજો."

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના
સુધારવાના નવ ઇલાજો

પ્રકરણ ૬ ઠું.

પ્રશંસાની જાદુઇ અસર.

હું પીટ બારલોને પીછાનતો હતો. તે કૂતરાઓને તાલીમ આપવાનું કામ કરતો હતો અને આખી જીંદગી તેણે સરકસો સાથે મુસાફરી કરવામાં ગાળી હતી. પીટ સરકસના ખેલ માટે કૂતરાઓને તાલીમ આપતો તે જોતાં મને ખૂબ હર્ષ થતો. મેં જોયું હતું કે એક કૂતરો જરા પણ સુધારો બતાવતો તો પીટ તેના પર ફીદા થઈ જતો—તેને થાબડીને શાબાશી આપતો અને તેને ગોસ્ત ખાવા આપતો.

એમાં કંઈ નવું નથી. સદીઓ થયાં જાનવરોને કેળવનારા ઉસ્તાદો આ યુક્તિ વાપરતા આવ્યા છે.

કૂતરાને સુધારવા માટે આપણે આવી યુક્તિ વાપરીએ છીએ તો મને આશ્ચર્ય એ થાય છે કે માણસને સુધારવા માટે આપણે શા માટે આવી યુક્તિ વાપરતા નહિ હોઇશું? શા માટે આપણે માંસને બદલે ચાબુકનો ઉપયોગ કરીએ છીએ? નજીવામાં નજીવો સુધારો પણ પ્રશંસાને પાત્ર છે. તેમ કરવાથી સામા માણસને વધારે સુધરવાની પ્રેરણા મળે છે.

સીંગ સીંગના બદમાસ ગુનેહગારોની તારીફ કરવાથી તેઓ પણ સુધરે છે એવો વોરડન લ્યુઈ ઈ. લૉસનો અનુભવ છે. આ પ્રકરણ લખતી વખતેજ મને મળેલા પત્રમાં વોરડન લૉસ લખે છે: "કેદીઓની ખામીઓને ધિક્કારી કાઢી તેઓને દોષ આપવા કરતાં તેઓની કોશેષોની

યોગ્ય શબ્દોમાં તારીફ કરવાથી તેઓને સુધારવાનો અંતિમ હેતુ આગળ વધારવામાં તેઓનો સહકાર વધારે પ્રમાણમાં મેળવી શકાય છે એમ મને માલુમ પડ્યું છે.”

હું કદિ સીંગ સીંગનો કેદી બન્યો નથી. અત્યાર સુધી તો બંદીખાનામાં હું પુરાયો નથી: પણ મારા જીવનના ભૂતકાળ પર નજર કરતાં પ્રશંસાના થોડાક શબ્દોથી મારૂં આખું ભવિષ્ય સુધરવાના પ્રસંગો મને યાદ આવે છે. તમારા જીવનમાં એવા પ્રસંગો આવ્યા નથી? પ્રશંસાની જાદુભરી અસરના અસંખ્ય દાખલાઓ ઇતિહાસના પાનાં પર ઝળકી રહ્યા છે.

દાખલા તરિકે પચાસ વરસ પહેલાં એક દશ વરસનો છોકરો નેપલ્સના કારખાનામાં કામ કરતો હતો. તે એક ગાયક (singer) થવાને આતુર હતો પણ તેના પહેલા શિક્ષકે તેને નિરાશ કર્યો. “તું ગવૈયો બની શકવાનો નથી. તારો અવાજજ સારો નથી. તું ગાશે તો કાગડા ઉડી જશે.” તેના શિક્ષકે કહ્યું.

પણ તેની માતા—એક ગરીબ ખેડૂત સ્ત્રીએ વ્હાલથી તેના ગળામાં હાથ નાખી તેની તારીફ કરી કહ્યું કે તે ગાઈ શકશે, તેનો અવાજ મધુર છે, અત્યારથીજ તે સુંદર ગાઈ શકે છે. પોતાના પુત્રને સંગીતની તાલીમ આપવા માટે જોઈતા પૈસા મેળવવા માટે એ ગરીબ માતાએ પેટે પાટા બાંધ્યા. આ ‘ખેડૂત માતાની પ્રશંસા અને ઉત્તેજનથી તેના પુત્રનું જીવનજ બદલાઈ ગયું. તમે તેનું નામ સાંભળ્યું હશે. તે મહાન ગવૈયો કારૂસો (Caruso) હતો.

વરસો પહેલાં લંડનમાં એક યુવાન લેખક થવાની અભિલાશા ધરાવતો હતો. પણ સંજોગો તેની વિરૂદ્ધ હતા. ચાર વરસથી વધુ અભ્યાસ કરવાને તે નસિબવંત થયો ન્હોતો. તેનો બાપ કરજ ભરી નહિ શકવાથી કેદમાં ગયો હતો અને ઘણી વાર આ યુવાને ભૂખમરાની અસહ્ય વેદના વેઠી હતી. અંતે તેને એક ઉંદરોથી ઉભરાતા ગોડાઉનમાં બાટલીઓ પર લેબલ ચીટકાવવાની નોકરી મળી. તે લંડનના કંગાળમાં કંગાળ મહોલ્લા (slums) માંના બે ગંદા છોકરાઓ સાથે એક મકાનના

કાતરીઆ પરના અંધારા ઓરડામાં રાતે સુઈ રહેતો. તેને પોતાની શક્તિ પર બીલકૂલ વિશ્વાસ ન હતો તેથી તેની કોઈ હાંસી ન કરે તે માટે રાતના ગુપચુપ બહાર નીકળીને તે પોતાની વાર્તા ટપાલમાં નાખી આવતો. તેની એક પછી એક વાર્તા નામંજુર થઈ. આખરે એક દિવસે તેને માટે સોનાનો સુરજ ઉગ્યો અને તેની એક વાર્તા પ્રગટ થઈ. તે માટે તેને કાણી કોડી મળી ન્હોતી પણ અધિપતિએ તેની તારીફ કરી હતી. એક અધિપતિએ તેની લેખન શક્તિને ઉત્તેજન આપવાથી તે એટલો બધો હર્ષઘેલો બની ગયો કે આખી રાત તેણે રસ્તાઓ પર રખડ્યા કર્યું—તેના ગાલપરથી આંસુઓની ધારા વહેતી રહી.

તેની એક વાર્તા પ્રગટ કરી તેની પ્રશંસા કરવામાં આવવાથી તેનું જીવનજ બદલાઈ ગયું. જો તેની પ્રશંસા થઈ ન હોત તો આખી જીંદગી સુધી તે બાટલીઓ પર લેબલ ચીટકાવનારો મજુરજ રહેત. આ નાદાન છોકરાનું નામ પણ તમે સાંભળ્યું હશે. તેનું નામ ચાર્લ્સ ડીકન્સ !

પાંચ દાયકા પહેલાં લંડનમાં એક બીજો છોકરો એક સ્ટોરમાં કારકુનગીરી કરતો હતો. તેને સવારે પાંચ વાગે ઉઠી, સ્ટોરમાં ઝાડું વાળી ચૌદ કલાક સુધી ગુલામગીરી કરવી પડતી હતી. આ કંગાળ ગુલામગીરીથી તે ત્રાસી ગયો. બે વરસ પછી આ ગુલામી તેને અસહ્ય થઈ પડી અને એક સવારે નાસ્તો લીધા વિનાજ પંદર માઈલ ચાલીને તે પોતાની મા પાસે ગયો.

તે જીવપર આવ્યો હતો. તેણે પોતાની માતાને પોતાની વિપદ જણાવી—તે રડ્યો—જો આજ કામે તેને ફરી મોકલવામાં આવશે તો તેણે આપઘાત કરવાનો ઇરાદો બતાવ્યો. ત્યાર પછી તેણે પોતાના જુના શિક્ષક પર એક લાંબો કરૂણાજનક પત્ર લખી જણાવ્યું કે મારૂં જીગર તુટી ગયું છે અને મને જીવવાનું ગમતું નથી. તેના શિક્ષકે તેની તારીફ કરી જણાવ્યું કે તે ઘણોજ બુદ્ધિશાલી અને મોટા મોટા કામ કરવાને લાયક છે. આ શિક્ષકે તેને શિક્ષક તરિકે નોકરી આપવાની માગણી કરી.

આ પ્રશંસાથી એ છોકરાનું ભવિષ્ય બદલાઈ ગયું અને અંગ્રેજી સાહિત્યને અમર ખજાનો મળ્યો. કારણ કે આ છોકરાએ ત્યાર પછી

૭૭ ગ્રંથો લખ્યા છે અને લાખો ડોલર પેદા કર્યા છે. આ છોકરાને પીછાનો છો ? તેનું નામ એચ. જી. વેલ્સ.

૧૯૨૨માં કેલીફોર્નીઆમાં વસતા એક જવાનને પોતાની પત્નીનું ગુજરાન કરવાનું પણ ભારી થઈ પડ્યું હતું. તે રવિવારે દેવળોમાં ભજન ગાવા જતો અને કોઈ કોઈ વાર શાદીઓ પ્રસંગે "Oh Promise me" નું ભજન ગાઇને પાંચ સાત ડોલર કમાતો. તેની આર્થિક સ્થિતિ એટલી બધી તંગ હતી કે શહેરનું ભાડું નહિ પોષાવાથી તેણે એક દ્રાક્ષના બગીચામાં આવેલું ખડખડ પાંચમ ઘર ભાડે રાખ્યું હતું. આ ઘરનું ભાડું મહિને ૧૨ ડોલર ૫૦ સેન્ટ હતું. આટલું ઓછું ભાડું પણ તે ભરી શક્યો નહિ અને દશ મહિનાનું ભાડું ચઢી જવાથી તે ભરપાઈ કરવા માટે તે દ્રાક્ષ વીણવાની મજુરી કરવા લાગ્યો. તેણે મને કહ્યું હતું કે કોઈ કોઈ વાર દ્રાક્ષ શિવાય તેને બીજું કંઈ ખાવાનું મળતું નહિ. તે એટલો બધો નિરાશ થઈ ગયો હતો કે તે ગવૈયાની કારકિર્દિ પર પૂળો મૂકીને મોટરના ખટારા વેચવા જવાની તૈયારી કરતો હતો એવામાં રૂપર્ટ હ્યુજીસે તેની શક્તિની પ્રશંસા કરી. રૂપર્ટ હ્યુજીસે તેને કહ્યું: "તમારો સ્વર કમાલ છે. તમારે ન્યુયોર્કમાં સંગીતની તાલીમ લેવી જોઈએ."

એ જવાને મને પાછળથી જણાવ્યું હતું કે આ નજીવી તારીફથી તેનું જીવનજ બદલાઈ ગયું. આ પ્રશંસાથી ઉત્તેજીત થઈ તે ૨૫૦૦ ડોલર ઉધાર લઈ શહેરમાં રવાના થઈ ગયો. તમે તેનું નામ સાંભળ્યું હશે. આ મશહુર ગાનારનું નામ લોરેન્સ ટીબેટ છે.

માનવ જીવનમાં પરિવર્તન કેમ થાય છે તે હવે સમજ્યા ? જો તમે અને હું આપણા સમાગમમાં આવતા માણસોને તેઓમાં છુપાયલી શક્તિનું ભાન કરાવીએ તો આપણે તેઓના આખા જીવનજ બદલી નાખવાનો ચમત્કાર કરી શકીએ.

આ વાત તમને સરાહભાત ભરી લાગે છે ? જો એમ લાગતું હોય તો અમેરિકાના મહાન ફીલસુફ અને માનસશાસ્ત્રી પ્રોફેસર વીલીઅમ જેમ્સ (હારવર્ડ) ના નીચેના અમર વાક્યો પર મનન કરો:

આપણે કેવા હોવા જોઇએ તેનું આપણને અરધું પણ ભાન નથી. આપણી શારીરિક અને માનસિક શક્તિનો આપણે જુજ ઉપયોગ કરીએ છીએ. સ્પષ્ટ શબ્દમાં કહીએ તો ઇનસાન પોતાની શક્તિનો ઘણો ઓછો લાભ લે છે. તેનામાં રહેલી વિધવિધ જાતની શક્તિઓનો ઉપયોગ કરવામાં તે હંમેશા નિષ્ફલ જાય છે.

હા. વાંચનાર, તમારામાં વિધવિધ જાતની શક્તિઓ રહેલી છે જેનો તમે લાભ લેતા નથી. બીજાઓની પ્રશંસા કરી તેને વિજયી થવાની પ્રેરણા આપવાની શક્તિ પણ તમારામાં છે કે જેનો કદાચ તમે ઉપયોગ કરતા નહિ હો.

પણ બીજાઓને ગુસ્સે કરવા વિના તમે તેઓને સુધારવા માગતા હો તો છટ્ઠો કાનુન આ રહ્યો:

નજીવામાં નજીવી સુધારણા અને દરેક સુધારણાની પ્રશંસા કરો તમારી પ્રશંસામાં ઉદાર અને દિલોજાન બનો.

પ્રકરણ ૭ મું.

માન આપો.



મારી એક મિત્ર મીસીસ અરનેસ્ટ જેન્ટે (૧૭૫, બ્રુસ્ટર રોડ, સ્કાર્સ ડેલ, ન્યુયોર્ક) ઘર કામ કરવા માટે એક છોકરીને નોકરીએ રાખી બીજા સોમવારથી તેને કામ પર આવવાનું કહ્યું. દરમીયાન તેણીએ તેણીની આગલી શેઠાણીને ટેલીફોન કરી તેણી વિષે પુછપુરછ કરી. પેલી દાસીની આગલી શેઠાણીએ જે કંઈ કહ્યું તે બધુંજ સંતોષકારક ન હતું. જ્યારે દાસી નોકરી પર આવી ત્યારે મીસીસ અરનેસ્ટે તેણીને કહ્યું: "નેલી, બે ચાર દિવસ પર મેં તારી આગલી શેઠાણીને ટેલીફોન કર્યો હતો. તેણીએ કહ્યું કે તું પ્રમાણિક છે, ભરોસાપાત્ર છે, મઝેનું રાંધી જાણે છે, બાળકોની સંભાળ લેવામાં તું ઉસ્તાદ છે પણ તારામાં એક ખામી એ છે કે તું ઘર બરાબર સાફસુફ રાખતી નથી. મને લાગે છે કે તારી શેઠાણી જુઠું બોલી હશે. તું સ્વચ્છ કપડાં પહેરે છે ને તારી જાતને સફાઈદાર રાખે છે એટલે મારી ખાત્રી છે કે તું ઘરને પણ તારા શરીર જેટલુંજ સફાઈદાર રાખશે."

તમે માનશો? નેલીએ તેની નવી શેઠાણીની ધારણા પાર પાડી. તેણીને સ્વચ્છતા માટેનું માન આપવામાં આવ્યું હતું અને તેથી તેણીએ ઘર ચકચકીત રાખ્યું. મીસીસ અરનેસ્ટે તેણી માટે જે માનભરી ધારણા રાખી હતી તે ખોટી પાડવા કરતાં ઘર સ્વચ્છ રાખવા માટે બે કલાક વધુ કામ કરવાનું નેલી ખુશીથી પસંદ કરત.

બાલ્ડવીન લોકોમોટીવ વર્કસના પ્રમુખ સેમ્યુઅલ વૉકલેન કહે છે કે: "સરેરાશ માણસને જો તમારે માટે માન હોય અને તમે તેને અમુક લાયકાત માટે માન આપો તો તેને સહેલાઇથી દોરી શકાશે."

ટુંકમાં જો તમે કોઈ સખસને અમુક દિશામાં સુધારવા માગતા હો તો તેવો ગુણ તેનું મુખ્ય લક્ષણ છે એમ માની લઇનેજ તેની સાથે વર્તન રાખજો. શેકસપીઅર કહે છે કે "તમારામાં જે ગુણ નહિ હોય તે તમારામાં છેજ એમ માની લો." (**Assume a virtue if you have it not.**) અને સામા માણસમાં જે સદગુણ તમે ખીલવવા માગતા હો તે તેનામાં છેજ એમ માની લેવું બહેતર છે. સામો માણસ આબરૂદાર, માનવંત અને નીતિમાન છે એમ માની તેને માન આપો અને તે તે પ્રમાણે વર્તીને તમને સંતોષ આપવા માટે જાન પટકી નાખશે.

જ્યોર્જેટ લેબલાંક *Souvenirs, My Life with Maeterlinck* નામના ગ્રંથમાં એક ગરીબ બેલ્જીઅન સીંડરેલાના જીવનમાં કેવી રીતે પરિવર્તન થયું હતું તેનું વર્ણન કરતાં લખે છે:

"એક દાસી બાજુના હોટલમાંથી મારૂં ખાણું લાવતી હતી. તેણીએ જીવનની શરૂઆત વાસણ માંજનારી તરિકે કરી હતી તેથી તેણીને "મેરી ધી ડીશવોશર" (Marie, the Dishwasher) ને નામે ઓળખવામાં આવતી હતી. બાડી આંખ, વાંકા ચૂંકા પગ, હાડપીંજર જેવું શરીર અને અક્કલના વાંધાવાળી આ સ્ત્રી કુત્રડ જેવી હતી.

"એક દિવસ તેણી રકાબીમાં એક વાની લઈ ઉભી હતી ત્યારે મેં તેણીને કહ્યું: "મેરી, તારામાં જે ખજાનો ભર્યો છે તે તું જાણતી નથી."

"પોતાની લાગણી દબાવી રાખવાને ટેવાયલી મેરી થોડીક પલ સ્તબ્ધ ઉભી રહી—રખેને કંઈ ઘોટાળો થશે એવી ધાસ્તીથી તે કંઈ ઇસારો પણ કરી શકી નહિ. પછી ટેબલ પર રકાબી મૂકી નિસાસો નાખી તેણી બોલી: "મૅડમ! તમે કહ્યું ન હોત તો એ વાત હું કદિ

માનત નહિ," મારી વાત વિષે તેને શંકા ન આવી. તેણીએ કંઈ સવાલ ન પૂછ્યો. તેણી સીધી રાંધણીમાં ગઈ ને મેં કહેલી વાત કરવા લાગી. શ્રદ્ધાનું બલ એવું છે કે કોઇએ તેણીની હાંસી કરી નહિ. તે દિવસથી બીજા નોકરો તેણીને જરા માન આપવા લાગ્યા. પણ સૌથી અજબ ફેરફાર તો મેરીમાં પોતાનામાં થયો. તેનામાં ચમત્કારિક ખજાનો છુપાયલો છે એમ માની તે પોતાના ચહેરા અને શરીરની એટલી બધી સંભાળ લેવા લાગી કે તેણીની જુવાની ચમકવા લાગી અને એક વારની બદસુરત કુવડ સ્ત્રી ખુબસુરત દેખાવા લાગી.

"બે મહિના પછી તેણીએ હોટલના 'ચેફ' (chef) ના ભત્રિજા સાથે પોતાના લગ્ન નક્કી થવાની ખુશ વધાઈ આપી. પ્રશંસાના એક નાના વાક્યથી તેણીની જીંદગીજ બદલાઈ ગઈ."

જ્યોર્જેટ લેબલાંકે વાસણ માંજનારી મેરીને રૂપવાન અને ગુણવાન માનીને માન આપ્યું અને એ માનને લાયક નીવડવાનો મેરીએ પ્રયાસ કર્યો.

ફ્રાન્સમાંના અમેરિકન સોલ્જરોને સુધારવા માટે હેન્રી કલે રીઝનરે આજ યુકિતનો અમલ કર્યો હતો. અમેરિકાના એક અતિશય લોકપ્રિય સેનાપતિ જનરલ જેમ્સ જી. હારબોર્ડે રીઝનરને કહ્યું હતું કે ફ્રાન્સમાંના વીશ લાખ સોલ્જરોના જેવા સ્વચ્છ અને નીતિવાન સોલ્જરો તેણે કદિ જોયા ન હતા.

તમે કહેશો કે આ હદ બહારની તારીફ છે? હશે. પણ રીઝનરે તેનો કેવો ઉપયોગ કર્યો હતો તે જુઓ:

"જનરલે મને જે કહ્યું હતું તે સોલ્જરોને કહેવાનું હું કદિ ચૂકતો નહિ." રીઝનર લખે છે: "એ વાત ખરી હતી કે નહિ તે વિષે મેં એક પળ પણ શંકા કરી ન હતી. પણ હું જાણું છું કે જો એ વાત ખોટી હોત તો પણ જનરલ હારબોર્ડનો તેઓ વિષેનો અભિપ્રાય જાણીને તેઓ તે પ્રમાણે વર્તવાની કોશેષ કરત."

એક જુની કહેવત છે કે "કૂતરાને બદનામ કરીને તમે તેને ઠાર કરી શકશો." પણ તેની તારીફ કરો અને પછી શું થાય છે તે જુઓ.

શ્રીમંત, ગરીબ, ભિખારી, ચેાર, દરેક જણ તમે તેને જેટલું માન આપશેા તેજ પ્રમાણે વર્તશે.

સીંગ સીંગનેા વેારડન લૉસ કહે છે: "જો તમને કેાઈ બદમાસ સાથે કામ પડે તેા તેના ઉમદા ગુણનેા લાભ મેળવવાનેા એકજ રસ્તેા છે. તેને માનવંત ગૃહસ્થ માની તેની સાથે વર્તો. તે તમારીજ પંક્તિનેા છે એવું વર્તન ચલાવેા. આવા વર્તનથી તે એટલેા બધેા ખુશ થઈ જશે કે તેના પર કેાઈ વિશ્વાસ રાખનાર છે તે માટે મગરૂર થઈને તે તમારી ધારણા પ્રમાણેજ જવાબ વાળશે."

આ પરથી બીજાને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાનેા ૭ મેા કાનુન નક્કી થાય છે:

દરેક જણને માનવંત ગણીને તેને માનવંત બનવા પ્રેરેા.

પ્રકરણ ૮ મું.

ભૂલ સુધારવાનો સરલ ઇલાજ.



થોડા વખત પહેલાં મારો એક કુંવારો મિત્ર અદરાયો. તેની ઉમ્મર લગભગ ચાળીશેક વરસની હતી. તેની ભવિષ્યની પત્નીએ તેને નાચ શીખવાની વિનવણી કરી. આ સંબંધી પોતાનો અનુભવ જણાવતાં તેણે મને કહ્યું હતું: "મારે આ જમાનાની નૃત્યકળા શીખવાની જરૂર હતી કેમકે હું વીશ વરસ પહેલાંની જુની ઢબથી નાચતો હતો. મને નૃત્ય શીખવવા માટે મેં એક શિક્ષિકા રાખી. તેણીએ મને કદાચ સસજ સંભળાવી દીધું હશે. તેણીએ કહ્યું કે મારી નાચવાની ઢબ તદ્દન ખોટી છે. મારે આગલી ઢબ ભૂલી જઈને નવેસરથી નાચતાં શીખવું પડશે. આ સાંભળી મારી હિમ્મત તુટી ગઈ. હું નવેસરથી નૃત્યકલાનો એકડો ઘુંટવાને તૈયાર ન હતો.

"મેં બીજી બાઈ ને મને નાચ શીખવવા રોકી. કદાચ તેણી મારી સમક્ષ જુઠું બોલી હશે. પણ તેણીનું જુઠાણું મને પસંદ પડ્યું. આ શિક્ષિકાએ મને કહ્યું કે મારી નાચવાની ઢબ જરીપુરાણી છે. પણ નૃત્યના મુખ્ય સિદ્ધાંતો હું સમજું છું અને નવી ઢબ શીખતાં મને બહુ મુશ્કેલી પડવાની નથી. પહેલી શિક્ષિકાએ મારી ભૂલો પર ભાર મૂકીને મને નિરાશ કર્યો હતો. બીજીએ તેથી ઉલટુંજ કર્યું. તેણીએ મારી ભૂલને નજીવી ગણી અને મારી નૃત્યકલા માટેની લાયકાતની તારીફ કરી. તેણીએ મને ખાત્રી આપી કે હું નૃત્યકલા માટેજ જન્મેલો છું. હું પોતે

જાણું છું કે નૃત્યકલામાં મારો નંબર ડાબે હાથે પહેલો આવે છે. છતાં મારા હૃદયને તેની વાત ગમી ગઈ. હજી પણ મને લાગે છે કે તેણી ખરૂં બોલી હશે. મારી પ્રશંસા કરવા માટે હું તેણીને પૈસા આપતો હતો. પણ હવે એ વાત જવા દો!

"ગમે તેમ હોય પણ જો એ બાઇએ મારી પ્રશંસા કરી ન હોત તો આજે હું સારી પેઠે નાચી શકું છું તેમ નાચવાને શકિતવાન થયો ન હોત. નૃત્યકલાની મને કુદરતી બક્ષીસ મળી છે એમ કહીને તેણીએ મને ઉત્તેજન આપ્યું—મારા જીગરમાં આશા ઉત્પન્ન કરી અને મને મારી નાચવાની ઢબ સુધારવાની ઇચ્છા થઈ."

કોઈ બાળક, ધણી યા નોકરને કહો કે તેનામાં અમુક કામ કરવાની અક્કલ નથી—તે તદ્દન ડોબા જેવો છે—બધીજ બાબદમાં તે ભૂલ કરે છે તો તમે તેની સુધરવાની ઇચ્છાનેજ મારી નાખશો. પણ તેથી ઉલટું ઉદારતાથી તેની પ્રશંસા કરો—સામા માણસને કહો કે તેની શક્તિ પર તમને વિશ્વાસ છે—તેનામાં અમુક કામ કરવાની લાયકાત છે—પણ તેની શકિત ખીલવવાની જરૂર છે—આ યુકિત વાપરશો તો ગમે તેવો અનાડી માણસ પણ સુધરવા માટે આખી રાત ઉજાગરો કરીને પોતાની શક્તિનો વિકાસ કરશે.

લોવેલ થોમસ હંમેશા આ યુકિત વાપરે છે. અને હું તમને ખાત્રી આપું છું કે માનવ સંબંધનો તે ઉસ્તાદ અભ્યાસી છે. તે તમને નવું જીવન બક્ષે છે—તમારામાં વિશ્વાસ ઉત્પન્ન કરે છે—તે તમારા જીગરમાં શ્રદ્ધા અને હિમ્મત સર્જે છે. દાખલા તરિકે એક વાર મેં મી. અને મીસીસ થોમસ સાથે શની રવિની રજા ગુજારી હતી. શનીવારે રાતે તેઓએ મને બ્રીજ રમવા બોલાવ્યો. બ્રીજ? ઓ બાપરે! એ રમત મને આવડતી નથી. હું કદિ બ્રીજ રમ્યો નથી. નહિ. નહિ. મને માફ કરો. એ રમત મારે મન જાદુના ભેદ જેવી છે.

"ડેલ, એમાં કંઈ ધાડ મારવાની નથી." લોવેલે કહ્યું: "બ્રીજ રમવામાં ફક્ત યાદદાસ્ત અને નિર્ણય-શકિત (judgment) નીજ જરૂર છે. તમે એક વાર સ્મરણ-શકિત વિષે લેખ લખ્યો હતો. બ્રીજની રમત સ્મરણ-શક્તિ ખીલવવામાં તમને મદદગાર થઈ પડશે."

પહેલી વાર હું બ્રીજ રમવા બેઠો, કેમકે તે શીખવાનું મારે માટે સહેલું છે— બ્રીજ રમવાની મારામાં કુદરતી લાયકાત છે, એવી મને ખાત્રી આપવામાં આવી હતી.

બ્રીજની વાત પરથી મને એલી કલબરસનનું સ્મરણ થાય છે. જ્યાં જ્યાં બ્રીજ રમાય છે ત્યાં ત્યાં કલબરસનનું નામ ધરગથુ શબ્દ છે. બ્રીજ વિષેની તેની ચોપડીઓના ડઝન ભાષામાં તરજુમા થયા છે અને તેની લાખો નકલો ઉપકાઈ ગઈ છે. પણ એક યુવાન સ્ત્રીએ તેનામાં બ્રીજ રમવાની અસાધારણ લાયકાત છે એમ કહ્યું ન હોત તો તે કદિ પણ બ્રીજનો ધંધાદારી ખેલાડી થવાનો ન હતો.

૧૯૨૨માં તે અમેરિકા આવ્યો ત્યારે તેણે ફીલસુફી અને સમાજ-શાસ્ત્ર (Sociology) ના શિક્ષકની નોકરી મેળવવાની કોશેષ કરી હતી. પણ એવી નોકરી તેને ન મળી.

ત્યાર પછી તેણે કોલસા વેચવા માંડ્યા પણ તેમાં તે નિષ્ફળ નીવડ્યો.

પછી તે કોફી વેચવા ગયો. તેમાં પણ તે ન ફાવ્યો.

તે વખતે તેને બ્રીજ શીખવવાનો ખ્યાલ શુદ્ધાં આવ્યો ન હતો. પાના રમવામાં તે બહુ ઉસ્તાદ ન હતો પણ તે ઘણો હઠીલો હતો. તે એટલા બધા સવાલો પુછતો અને એટલી બધી બારીક વિગતોમાં ઉતરતો કે કોઈ તેની સાથે રમવાનું પસંદ કરતું નહિ.

ત્યાર પછી તે જોસેફાઈન ડીલન નામની ખુબસુરત બ્રીજ શીક્ષિકાને મળ્યો—તેના પર મોહી પડ્યો અને તેણી સાથે પરણી ગયો. જોસેફાઈને તેની પાના રમવાની કુશળતા જોઈ અને તેને આ દિશામાં પોતાની શક્તિ વાપરવાની પ્રેરણા આપી. કલબરસને મને કહ્યું હતું કે તેની પત્નીના ઉત્તેજનને લીધેજ તેણે બ્રીજનો ધંધો સ્વીકાર્યો હતો.

બીજાઓને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાનો આઠમો નિયમ નીચે મુજબ છે:

ઉત્તેજન આપો. જે દોષ તમે સુધારવા માગતા હો તે સુધારવાનું સહેલું છે એમ બતાવો. જે કામ તમે બીજા પાસે કરાવવા માગતા હો તે ઘણું સહેલું છે એમ કહો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાના નવ ઇલાજો

પ્રકરણ ૯ મું.

આપણું ધાર્યું કરાવવાનો નુસખો.

૧૯૧૫ના સાલમાં અમેરિકાને પ્રચંડ આઘાત થયો હતો. એક વરસથી યૂરોપની પ્રજાઓ માંહોમાંહે કપાઈ મરતી હતી. આવી ભયંકર કત્લેઆમ ભૂતકાલમાં કદિ થઈ ન હતી. એક બીજાના ખૂનની નદિઓ વહેરાવનારા રાષ્ટ્રો વચ્ચે સુલેહ ન કરાવી શકાય? વુડરો વીલ્સને શાંતિ સ્થાપવા માટે પ્રયત્ન કરવાનો ઠરાવ કર્યો. યૂરોપમાં યુદ્ધમાં ઉતરેલા દેશોના સુકાનીઓને સુલેહ કરવા માટે સમજાવવાને તેણે એક સુલેહનો દૂત મોકલવાનો નિશ્ચય કર્યો.

સુલેહ શાંતિનો હિમાયતી, અમેરિકાનો સેક્રેટરી ઓફ સ્ટેટ વીલીઅમ જેનીંગ્સ બ્રીયાં આ કામ પર જવા માગતો હતો. જગત્‌માં શાંતિ સ્થાપવાની મહાન સેવા બજાવીને પોતાનું નામ અમર કરવાને તે આતુર હતો. પણ વીલ્સને આ કામ પર તેને બદલે પોતાના જાની દોસ્ત કર્નલ હાઉસને મોકલવાનો ઠરાવ કર્યો અને આ અણખામણી ખબર બ્રીયાંને આપવાની ફરજ હાઉસને માથે આવી પડી. બ્રીયાંને નારાજ કર્યા વિના આ ખબર તેને આપવાની મુશ્કેલ ફરજ હાઉસને બજાવવાની હતી.

"સુલેહના દૂત તરિકે હું યૂરોપ જવાનો છું એ વાત સાંભળીને બ્રીયાં ઘણોજ નિરાશ થઈ ગયો." કર્નલ હાઉસ પોતાની ડાયરીમાં લખે છે: "તેણે મને કહ્યું કે તેણે યૂરોપ જવાની તૈયારી કરી રાખી હતી...

"મેં તેને જવાબમાં જણાવ્યું કે પ્રેસીડંટ એમ માને છે કે આ કામ સત્તાવાર રીતે કરવામાં ડહાપણ નથી. અને જો તે યુરોપ જશે તો તેની પધારામણી પર બધાનું ધ્યાન ખેંચાશે અને તે શા માટે આવ્યો હશે તેની લોકોમાં ચકચાર જાગશે."

આમાં રહેલી યુક્તિ જોઈ? હાઉસ બ્રીયાંને કહે છે કે તે ઘણો મોટો માણસ છે અને બ્રીયાંને સંતોષ થાય છે.

દુનિયાદારીનો અનુભવી, ચાલાક મુત્સદ્દી કર્નલ હાઉસ માનવ સ્વભાવના એક મહત્ત્વના નિયમનો અમલ કરતો હતો. એ નિયમ એ છે કે તમે જે કામ કરાવવા માગતા હો તે કરતાં સામા માણસને આનંદ થાય તેમ કરો.

વીલીઅમ ગીબ્સ મેકેડુને પોતાના પ્રધાન મંડલનો સભાસદ બનાવતી વખતે પણ વુડરો વીલસને આજ રાજનીતિ વાપરી હતી. અમેરિકાનું પ્રધાન પદ સૌથી મોટામાં મોટું માન હતું પણ આવું મોટું માન આપતી વખતે પણ વીલ્સને વીલીઅમને મોટાઈ આપી હતી. આ બનાવ વિષે મેકેડુ કહે છે: "વીલ્સને મને કહ્યું કે તે પ્રધાન મંડલની રચના કરતો હતો અને જો હું ખજાનચીનો હોદ્દો સ્વીકારું તો તેને ઘણો આનંદ થશે. તેની વાત કરવાની પદ્ધતિ ન્યારી હતી. તેણે મારા પર એવી છાપ પાડી હતી કે તે મને જે માન આપતો હતો તેનો સ્વીકાર કરીને હું તેને આભારી બનાવતો હતો."

કમનસિબે વીલ્સને હંમેશા આ રાજનીતિનો અમલ કર્યો ન હતો. જો તે એજ રાજનીતિને હંમેશા વળગી રહ્યો હોત તો આજે ઇતિહાસ જુદોજ લખાયો હોત. દાખલા તરિકે વીલ્સને અમેરિકાને રાષ્ટ્ર સંઘ (League of Nations) માં દાખલ કરવા માટે સેનેટ અને રિપબ્લીકન પાર્ટીને સંતોષવાની પરવા કરી ન હતી. તેણે સુલેહની પરિષદ (Peace Conference) માં પોતાની સાથે એલીહુ રૂટ, હ્યુજીસ, હેન્રી કેબોટ લોજ યા રીપબ્લીકન પાર્ટીના કોઈ પણ અગ્રણીને લઈ જવાની ના પાડી હતી. તેને બદલે તે પોતાની પાર્ટીના અજાણ્યા માણસોને સાથે લઈ ગયો. તેણે રિપબ્લીકન પાર્ટીની અવગણના કરી,

લીગની સ્થાપના કરવાનો આદર્શ તેનો હતો અને તે માટે રીપબ્લીકન પાર્ટીને પણ જશ ઘટતો હતો એ વાત મંજુર રાખવાની ના પાડી; તેણે રીપબ્લીકન પાર્ટીને કીર્તિ અને મોટાઈ આપવાની બખીલાઈ બતાવી અને પરિણામે પોતાની સામે વિરૂદ્ધતા વહોરી લીધી—પોતાની કારકીર્દિ અને તબિયતનું સત્યાનાશ વાળ્યું એટલુંજ નહિ પણ આવી વલણથી અમેરિકા લીગ ઓફ નેશન્સમાં જોડાતું અટકી ગયું અને વીલ્સન અકાલે મરણ પામ્યો.

સામા માણસ પાસે તમારૂં કામ કરાવતાં તેને આનંદ થાય એમ કરો. પ્રખ્યાત પ્રકાશક પેઢી ડબલડે પેજ હંમેશાં આ નિયમનો અમલ કરે છે. આ પેઢીની રાજનીતિ માટે સુવિખ્યાત લેખક ઓ. હેન્રી કહે છે કે ડબલડે મારી વાર્તાઓ સ્વીકારવાની ના પાડે છે પણ તેની ના પાડવાની રીત એટલી બધી મીઠાશ ભરી, ભવ્ય અને પ્રશંસક હોય છે કે બીજો કોઈ પ્રકાશક મારી વાર્તા મંજુર રાખે તેના કરતાં ડબલડે નામંજુર કરે તે મને વધારે ગમે છે.

હું એક માણસને ઓળખું છું કે જેને ભાષણ કરવાના અસંખ્ય આમંત્રણો નામંજુર કરવાની ફરજ પડે છે. તેના મિત્રો તરફથી—તેના પર ઉપકાર કરનારાઓ તરફથી તેને ભાષણ કરવાના આમંત્રણો કરવામાં આવે છે છતાં તે એવી રીતે આમંત્રણ સ્વીકારવાનો ઈનકાર કરે છે કે સામા માણસને સંતોષ થાય છે. "મને ફુરસદ નથી, હું ઘણા કામમાં છું" એમ તે કહેતો નહિ પણ પોતાને આમંત્રણ આપવા માટે આભાર માની, આમંત્રણનો ઈનકાર કરવા માટે દિલગીરી દર્શાવી તે પોતાની જગ્યાએ કોઈ બીજા વક્તાને બોલાવવાની સૂચના કરતો. તેના ઇનકારથી હવે કોણ ભાષણ કરશે? એવા વિચારથી નિરાશ થવાની તે સામા માણસને તક જ આપતો નહિ. ઉલટું તે આમંત્રણ કરનારની મુશ્કેલીનો ઉકેલ કાઢી આપતો.

"તમે મારા મિત્ર "બ્રુકલીન ઈગલ" (*Brooklyn Eagle*) ના અધિપતિ ક્લીવલેંડ રોજર્સને ભાષણ કરવા શા માટે બોલાવતા નથી?" તે સૂચના કરતો: "અથવા તમે ગાય હીકોકને બોલાવો તો કેમ? તે

પંદર વરસ પેરીસમાં રહ્યા હતા અને યુરોપીઅન ખબરપત્રી તરીકેના અનુભવને લીધે તે અનેક રસીલી વાત કહેશે...અથવા તમે લીવીંગટન લોંગફેલોને કેમ બોલાવતા નથી ? હિંદુસ્થાનમાં વાઘસિંહના શિકારની તેણે ફીલમ લીધી છે તે જોવા જેવી છે."

ન્યુયોર્કના જે. એ. વૉન્ટ ઓરગેનીઝેશન (Hooven Letter and Photo Offset Printing House) ના વડા જે. એ. વેાન્ટ એક કારિગરને ગુસ્સે કર્યા વિના તેની વલણ સુધારવા માગતા હતા. આ કારિગરનું કામ સેંકડો ટાઇપરાઈટરો અને બીજા મશીનો સારી હાલતમાં રાખવાનું હતું. તે હંમેશા ફરીઆદ કરતો હતો કે તેને માથે કામનો બોજો વધી પડ્યો છે, તેને મોડે સુધી કામ કરવું પડે છે અને તેને મદદનીશની જરૂર છે.

જે. એ. વેાન્ટે તેને મદદનીશ આપ્યો નહિ, તેનું કામ ઓછું કર્યું નહિ તેમ તેને વહેલા જવાની રજા પણ ન આપી; છતાં તેણે તે કારિગરને સુખી કર્યો. કેવી રીતે ? તેણે એ કારિગરને એક ખાનગી ઓફીસ આપી અને તેના બારણા પર તેના નવા ઇલિકાબનું પાટીયું ચીતરાવ્યું: "વ્યવસ્થાપક, સમારકામ ખાતું" (Manager, Service Department.)

હવે તે ટોમ, ડીક ને હેરીના હુકમ પ્રમાણે કામ કરનાર સામાન્ય કારિગર ન હતો. પણ એક ખાતાનો વડો હતો. તેને મોટાઈ મળી—તેની શક્તિની કદર થઈ અને તે ફરિયાદ કરવા વિના આનંદથી પોતાની ફરજ બજાવવા લાગ્યો.

બચ્ચાશહી ! હશે. બનવાજોગ છે. તમને કદાચ એ બચ્ચાશહી લાગશે. પણ નેપોલીઅને જ્યારે "લીજીઅન ઓફ ઑનર" (Legion of Honour) નો ખિતાબ કાઢી ૧૫૦૦ સોલ્જરોને કાંસાના ચાંદ આપ્યા, ૧૮ સેનાપતિઓને "માર્શલ્સ ઓફ ફ્રાન્સ" બનાવ્યા અને પોતાના લશ્કરને "ગ્રાંડ આર્મી" ની ઉપમા આપી ત્યારે તેના કામને પણ બચ્ચાશહી ગણવામાં આવ્યું હતું. શૂરવીર યોદ્ધાઓને "રમકડા" આપવા માટે નેપોલીઅનની વિરૂદ્ધ ટીકા થઈ ત્યારે તેણે જવાબમાં જણાવ્યું હતું: "માનવીઓ પર રમકડાથીજ રાજ થાય છે."

ઇલકાબ અને માન આપવાની યુક્તિ નેપોલીઅનને કારગત લાગી હતી અને તે તમને પણ કારગત લાગશે. દાખલા તરિકે મારી મિત્ર મીસીસ જૅંટના બગીચામાંની ઘાસની બીછાત (lawn) તોફાની છોકરાઓ બગાડી નાખતા હતા. તેણીએ છોકરાને ધમકાવ્યા—પટાવ્યા—ઠપકા આપ્યો. પણ કંઈ વળ્યું નહિ. અંતે તેણીએ આ તોફાની ચેકુસોના સરદારને સત્તાધીશ બનાવ્યો. તેણીએ તેને પોતાનો "ડીટેક્ટીવ" બનાવી "લૉન" નું રક્ષણ કરવાની ફરજ તેને સોંપી. તરતજ આ તોફાની છોકરાએ એક લોખંડનો સળીઓ આગમાં તપાવી લાલ ચોળ બનાવ્યો અને જે "લૉન" પર પગ મૂકશે તેને ડામ દેવાની ધમકી આપી. એટલે બધી પીડા પતી ગઈ.

ઇનસાનની ખાસીઅતજ આવી છે: એટલે જો તમે લોકોને ગુસ્સે કર્યાં વિના સુધારવા માગતા હો તો:

તમારૂં કામ કરતાં સામા માણસને હર્ષ થાય એવું કરો.

ટૂંકું સાર

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાના નવ રસ્તા.

૧ ખરા જીગરની પ્રશંસાથી વાત શરૂ કરો.

૨ લોકોની ભૂલપર આડકતરી રીતે ધ્યાન ખેંચો.

૩ બીજાના દોષ કાઢવા પહેલાં તમારી ભૂલની વાત કરો.

૪ સીધો હુકમ કરવાને બદલે સવાલ પૂછો.

૫ સામા માણસને ચાંઈ પડતો બચાવો.

૬ નજીવામાં નજીવી સુધારણા—દરેક સુધારણાની તારીફ કરો. વખાણ કરવામાં ઉદાર બનો.

૭ સામો માણસ માનવંત છે એમ માનીને તેને માનવંત બનાવો.

૮ ઉત્તેજન આપો. ભૂલ સુધારવી સહેલ છે એમ બતાવો.

૯ તમારૂં કામ કરતાં સામા માણસને આનંદ થાય એમ કરો.

વિભાગ ૫ મો.

ચમત્કારિક પત્રો.

LETTERS THAT PRODUCE MIRACULOUS RESULTS

ચમત્કારિક પરિણામ લાવનારા પત્રો.

અત્યારે તમને ક્યા વિચાર આવતા હશે તે હું કહી શકું છું. તમે આ મથાળું વાંચીને વિચાર કરતા હશો: "ચમત્કારિક પરિણામ લાવનારા પત્રો! ધૂળ ને પત્થર! આ તો કોઈ પેટંટ દવાની જાહેર ખબર જેવી વાત છે."

તમને આવા વિચાર આવે તે માટે હું તમને દોષ દેતો નથી. પંદર વરસ પહેલાં આવી ચોપડી મારા હાથમાં આવી હોત તો કદાચ મને પણ આવાજ વિચાર આવત. મને શંકાશીલ જીજ્ઞાસુઓ પસંદ છે. મેં મારી જીંદગીના પહેલા ૨૦ વરસ મીસુરીમાં ગાળ્યા છે અને દરેક વાતની સાબીતી માગનારા માણસો મને ગમે છે. માનવજાતિના વિચારમાં જે જે પ્રગતિ થઈ છે તે બધી શંકાશીલ, પુરાવા માગનારા, "મને બતાવી આપ" કહેનારા માણસોનેજ આભારી છે.

આપણે દીલ ખોલીને વાત કરીએ. આ મથાળું જે પત્રો હું રજુ કરવા માગું છું તેની પૂરતી કિમ્મત આંકનારૂં છે?

નહિ. હું ખરા જીગરથી કહું છું કે, નહિ.

હું કસમથી કહું છું કે આ મથાળામાં જાણી જોઈને "ચમત્કારિક પત્રો"ની ઓછી કિમ્મત આંકવામાં આવી છે. આ પ્રકરણમાં જે પત્રો પ્રગટ કરવામાં આવ્યા છે તેમાંના કેટલાકનું પરિણામ એવું આવ્યું હતું કે જેને "ચમત્કારના ચમત્કાર"ની ઉપમા આપવામાં આવી હતી. આવી ઉપમા કોણે આપી હતી તે જાણવા માગો છો?

સાંભળો. અમેરિકામાં કોઈ પણ માલનું વેચાણ વધારવા માટે નામાંકિત થયેલા કેન આર. ડાઈકે આ ઉપમા આપી હતી. ડાઈક પહેલાં જોન્સ-મેનવીલ (Johns-Manville) નો "સેલ્સ પ્રમોશન મેનેજર" હતો અને હાલમાં તે કોલગેટ પામઓલીવ પીટ કંપનીના જાહેરખબર ખાતાનો વડો અને એસોસીએશન ઓફ નેશનલ એડવરટાઈઝર્સની બોર્ડનો પ્રમુખ છે.

મી. ડાઈક કહે છે કે તે વેપારીઓ પાસેથી માહિતિ માગનારા જે પત્રો રવાના કરતો તેમાંથી ભાગ્યેજ ૫ થી ૮ ટકાના જવાબ મળતા. જો પંદર ટકા જવાબ મળે તો તેને તે અસાધારણ ગણતો હતો અને ૨૦ ટકા જવાબને ચમત્કારિક પરિણામની ઉપમા આપતો હતો.

પણ આ પ્રકરણમાં પ્રગટ કરવામાં આવેલા મી. ડાઈકના એક પત્રના ૪૨॥ ટકા જવાબ મળ્યા. બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો તે જેને ચમત્કારિક ધારતો હતો તેથી એવડું પરિણામ આવ્યું. આ વાત હસી કાઢવાની નથી. આ કાગળ કંઈ અપવાદરૂપ કે આકસ્મિક ન હતો. બીજા એવા કુડીબંધ કાગળોનું આવુંજ પરિણામ આવવા પામ્યું છે.

આવું ચમત્કારિક પરિણામ કેવી રીતે આવવા પામ્યું તેનું વર્ણન કરતાં મી. ડાઈક કહે છે કેઃ હું મી. ડેલ કારનેગીના "અસરકારક વાતચીત અને માનવ સંબંધ" (Effective Speaking and Human Relations) માટેના વર્ગમાં જોડાયા પછી તરતજ મારા પત્રોનું આવું આશ્ચર્યકારક પરિણામ આવવા લાગ્યું. મને સમજાયું કે મારી આગલી રીત તદન ખોટી હતી. મેં આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતોનો અમલ કરવા માંડ્યો અને વેપારીઓ પાસેથી જોઈતી માહિતિ માગનારા પત્રોના જવાબમાં ૫૦૦ થી ૮૦૦ ટકાનો વધારો થવા પામ્યો.

એ ચમત્કારિક પત્ર આ રહ્યો. વાંચનારને તે વાંચતાં આનંદ થાય છે, કેમકે લખનાર તેની મહેરબાની માગે છે અને આવી મહેરબાની માગીને પત્ર લખનાર સામા માણસને મોટાઈ આપે છે.

પત્રની સાથે કાઉંસમાં મારા પોતાના ટીકા આપેલા છે.

મી. જોન બ્લેન્ડ,

બ્લેંકવીલ, ઈંડીઆના.

વ્હાલા મી. બ્લેન્ડ,

એક નજીવી મુશ્કેલીમાં તમે મ્હારી મદદે આવવાની મહેરબાની કરશો ?

[આ વાક્યની અસરનો વિચાર કરો. આરીઝોનાના એક લાકડાના વેપારીને જોન્સ મેનવીલ કંપનીના એક કારભારીનો પત્ર મળે છે અને પહેલાજ વાક્યમાં ન્યુયોર્કની એક ગંજાવર કંપનીનો કારભારી પોતાની મુશ્કેલીમાં સામા માણસની મદદ માગે છે. આ વાંચીને આરીઝોનાના વેપારીના મનમાં એવા વિચાર આવ્યા હશે: "આ બિચારો ન્યુયોર્કનો વેપારી મુશ્કેલીમાં છે અને તે લાયક માણસની પાસેજ મદદ માગવા આવ્યો છે. હું લોકોને ઉદારતાથી મદદ કરવાનું પસંદ કરૂં છું. ચાલો, હવે એ બિચારાની શી મુશ્કેલી છે તે જોઇએ.]

ગયે વરસે અમારી કંપનીની મેં ખાત્રી કરી આપી હતી કે નવેસરથી છાપરા બાંધવા માટેનું વેચાણ વધારવા માટે વેપારીઓની સૌથી મોટી જરૂર એ છે કે તેઓ સાથે આખું વરસ સીધો પત્રવહેવાર ચાલુ રહેવો જોઇએ અને તે માટેનો બધો ટપાલ ખર્ચ જોન્સ મેનવીલે ભોગવી લેવો જોઈએ.

[આરીઝોનાનો વેપારી વિચાર કરે છે: "કુદરતીજ છે કે ટપાલ ખર્ચ એ લોકોએજ ભોગવવો જોઇએ. કંપની બધી મલાઈ ખાય જાય છે. એ લોકોને લાખોનો નફો થાય છે જ્યારે અમને ભાડું કાઢતાં લોહીનું પાણી કરવું પડે છે.......પણ આ માણસની મુશ્કેલી શી છે ?]

થોડા વખતપર આ યોજનાનો ઉપયોગ કરનાર ૧૬૦૦ વેપારીઓપર મેં એક સવાલપત્રક રવાના કર્યું હતું અને તેના સેંકડો જવાબ મળ્યા હતા તે પરથી મને હર્ષ સાથે માલુમ પડ્યું હતું કે વેપારીઓ આ જાતનો સહકાર પસંદ કરે છે અને તેઓને તે લાભકારી માલુમ પડ્યો છે.

આ પરથી ઉત્તેજન લઈને અમે સીધા પત્રવહેવારની નવી યોજના અમલમાં મુકી છે કે જે તમને વધારે પસંદ પડશે એવી મારી ખાત્રી છે.

પણ આજે સવારે અમારા પ્રેસીડંટે ગયા વરસની યોજના સંબંધી મારી સાથે ચર્ચા કરી હતી અને બધા પ્રેસીડંટો કરે છે તેમ તેમણે આ યોજનાથી કેટલો ધંધો વધવા પામ્યો તે મારી પાસેથી જાણુવા માગ્યું હતું એટલે મારે તેમને જવાબ આપવા માટે કુદરતી રીતેજ તમારી મદદ માગવી પડી છે.

[કેવા સુંદર શબ્દો! "તેમને જવાબ આપવા માટે કુદરતી રીતેજ તમારી મદદ માગવી પડે છે." ન્યુયોર્કનો આ મોટો વેપારી સાચી હકીકત રજુ કરીને આરીઝોનામાંના જોન્સ મેનવીલના વેપારીની ખરા જીગરથી પ્રશંસા કરે છે. યાદ રાખજો કે કેન ડાઈક પોતાની કંપનીની મોટાઈની વાત કરવામાં વખતની બરબાદી કરતો નથી. તેને બદલે તેને સામા માણુસપર કેટલો બધો આધાર રાખવો પડે છે તે તે બતાવે છે. કેન ડાઈક કબુલ કરે છે કે તે વેપારીની મદદ વિના જોન્સ મેનવીલના પ્રમુખ સમક્ષ એક રિપોર્ટ પણુ રજુ કરી શકતો નથી. આરીઝોનાનો વેપારી સામાન્ય માણુસ હોવાથી આવી વાત પસંદ કરે તે સ્વભાવિક છે.]

આથી હું તમારી પાસે જે જાણુવા માગું છું તે એ છે કે આ સાથેના પોસ્ટ કાર્ડ પર તમે ગયા વરસની સીધા પત્રવહેવારની યોજનાની રૂએ તમને નવા છાપરા બાંધવા અને જુના સમારવાનું કેટલું કામ મળ્યું હતું અને તેની કેટલી કિમ્મત થઈ હતી તે લખી જણુાવીને આભારી કરશો.

જો તમે ઉપલી માહિતિ આપવાની મહેરબાની કરશો તો તે માટે હું તમારો ઘણોજ આભારી થઈશ.

તમારો વિશ્વાસુ,
કેન. આર. ડાઈક
સેલ્સ પ્રમોશન મેનેજર.

[છેલ્લા ફકરામાં તે પોતાની જાત પર—"હું"—પર ભાર મૂકતો નથી: પણ "તમે" પર ભાર મૂકે છે: સામા માણસની તે ઉદારતાથી પ્રશંસા કરે છે અને તેની મહેરબાની માટે આભારની લાગણી પ્રદર્શીત કરે છે તેની નોંધ લેજો.]

પત્ર ઘણો સાદો છે? ખરૂં? અને છતાં સામા માણસ પાસે નજીવી મહેરબાની માગીને તેને મોટાઈ આપવાથી આ પત્રનું ચમત્કારિક પરિણામ આવ્યું હતું.

તમે એસબેસટોસના છાપરા વેચતા હો યા ફોર્ડમાં યૂરોપની સફરે નીકળ્યા હો. પણ આ શબ્દો હંમેશાં ચમત્કારિક પરિણામ લાવશે.

દાખલા તરિકે એક વાર હું અને હોમર ક્રોઈ ફ્રાન્સના એક ગામડામાં મોટરની સહેલ કરતાં ભૂલા પડ્યા હતા. અમારી જૂની ટી. મોડલ ઉભી રાખી અમે ગામડાંના ખેડૂતોને નજીકના શહેરમાં જવાનો રસ્તો પૂછ્યો.

અમારા સવાલની વીજળીક અસર થઈ. લાકડાના બુટ પહેરનારા આ ખેડૂતો બધા અમેરિકનોને લખપતિ સમજતા હતા. તે મુલકમાં મોટરકાર જવલ્લેજ નજરે પડતી. ફ્રાન્સમાં મોટરમાં સહેલ કરવા નીકળેલા અમેરિકનો! ખરેખર, અમે કરોડપતિજ હોવા જોઈએ. કદાચ અમે હેન્રી ફોર્ડના પિત્રાઈ ભાઈ પણ હોઈએ! પણ અમે જે જાણતા ન હતા તે તેઓ જાણતા હતા. અમારી પાસે તેઓ કરતાં વધારે પૈસા હતા પણ નજીકના શહેરમાં જવાનો રસ્તો પૂછવા અમારે તેઓને સલામ ભરવી પડતી હતી. આથી તેઓને મોટાઈ મળી. તેઓ એકીસાથે વાત કરવા લાગ્યા. આ તકથી ઉલ્લાસ પામી એક જણે બીજાઓને મુગા રહેવા કહ્યું. અમને રસ્તો બતાવવાનો લ્હાવો તે એકલો ભોગવવા માગતો હતો.

તમે પણ આ અખતરો કરી જોજો. કોઈ વાર તમે કોઈ અજાણ્યા શહેરમાં મુશ્કેલીમાં આવી પડો તો તમારા કરતાં સામાજીક દરજ્જામાં ઉતરતા ગરીબ માણસને ઉભો રાખી કહેજો: "મહેરબાની કરી મને ફલાણી જગાએ જવાનો રસ્તો બતાવશો?"

બેન્જામીન ફ્રેન્કલીને આ યુક્તિથી એક દુશ્મનને જીંદગી સુધીનો મિત્ર બનાવ્યો હતો. ફ્રેન્કલીન તે વખતે જુવાન હતો અને તેણે પોતાની બધી બચત એક નાના છાપખાનામાં રોકી હતી. તે ફીલાડેલફીઆની જનરલ એસેમ્બલીના કારકુન તરિકે ચુંટાવામાં ફતેહમંદ થવાથી તેને સરકારી છાપકામ કરવાની તક મળી. આ કામમાં સારો નફો હતો અને બેન તે મેળવવાને આતુર હતો. પણ તેની સામે એક ભય હતો. એસેમ્બલીનો એક બાહોશ અને શ્રીમંત સભાસદ ફ્રેન્કલીનને ધિક્કારતો હતો. આ સભાસદને ફ્રેન્કલીનપર એટલો બધો ધિક્કાર હતો કે તેણે તેને જાહેરમાં વખોડી કાઢ્યો હતો.

ભયંકર! અતિ ભયંકર! આ પરિસ્થિતિનો અંત લાવવાનો ફ્રેન્કલીને નિશ્ચય કર્યો. તે પેલા સભાસદનો માનીતો થવા માગતો હતો પણ તેના માનીતા કેવી રીતે થવું? શું તેના દુશ્મન પર તેણે મહેરબાની બતાવવી? નહિ. તેમ કરવા જતાં તે શંકાશીલ બનીને કદાચ તેને વધુ ધિક્કારશે.

ફ્રેન્કલીન આવી જાળમાં સપડાય તેવો ન્હોતો. તેણે તેથી ઉલટુંજ કર્યું. તેણે તેના દુશ્મન પાસે મહેરબાની માગી.

ફ્રેન્કલીને તેની પાસે દશ ડોલર ઉધાર માગ્યા નહિ. તેણે સામા માણસ પાસેથી એવી મહેરબાની માગી કે જેથી તે માણસ રાજી થયો—તેને મોટાઈ મળી—ફ્રેન્કલીને તેની શક્તિની પીછાન કરી એવી તેને લાગણી થઈ.

ફ્રેન્કલીનના પોતાનાજ શબ્દોમાં એ વાત વાંચો:

"તેની લાયબ્રેરીમાં જવલ્લેજ મળે એવી એક ચોપડી હોવાની વાત સાંભળી મેં તેના પર એક ચીઠ્ઠી લખી એ પુસ્તક વાંચવાની ઇચ્છા દર્શાવી અને થોડા દિવસ તે ચોપડી મને વાંચવા આપવાની મહેરબાની માગી.

તેણે તરત ચોપડી મોકલી આપી. એક અઠવાડીઆ પછી તે પાછી વાળતાં મેં બીજી ચીઠ્ઠી લખીને તેની મહેરબાની માટે આભાર માન્યો.

બીજી વાર અમે સભાભવન (House) માં મળ્યા ત્યારે તેણે મારી સાથે ઘણીજ સભ્યતાથી વાત કરી. અગાઉ તે કદિ મારી સાથે બોલ્યો ન હતો. અને ત્યાર પછી સઘળા પ્રસંગોએ તેણે મને મદદ કરવાની તૈયારી બતાવવાથી અમે જાનોજીગર મિત્રો બની ગયા અને તેના મરણ સુધી અમારી દોસ્તી જળવાઈ રહી."

બેન ફ્રેન્કલીનના મરણને ૧૫૦ વરસ થઈ ગયા છે પણ બીજા માણસ પાસે મહેરબાની માગવાની તેની યુક્તિ આજે પણ વિજયને પંથે કુચ કરી રહી છે.

મારા એક વિદ્યાર્થી આલબર્ટ એ. એમસલે આ યુક્તિથી નોંધવાજોગ ફતેહ મેળવી હતી. મી. એમસલ વરસો થયા બ્રુકલીનના એક પલમ્બરને પોતાનો માલ (plumbing and heating materials) વેચવા માગતો હતો. આ પલમ્બરનો ધંધો ઘણા મોટા પાયાપર ચાલતો હતો અને તેની શાંખ પહેલા નંબરની હતી. પણ એમસલને પહેલાથીજ ફાવ્યું નહોતું. પેલો પલમ્બર ઘણો તુમાખી, અભિમાની અને તુંડમીજાજી હતો. જ્યારે જ્યારે એમસલ તેને મળવા જતો ત્યારે મ્હોડાના એક ખૂણામાં સીગાર રાખી તે તેને ફુતકારી કાઢતો: "મને કંઈ જોઈતું નથી. નકામો મારો વખત બરબાદ ના કરો. ચાલતી પકડો."

ત્યાર પછી એમસલે નવી યુક્તિ વાપરી જેથી તેની તુંડમીજાજી ઉડી ગઈ—તે એમસલનો મિત્ર બન્યો અને તેણે એમસલને સારા ઓર્ડરો આપી ખટાવવા માંડ્યો.

એમસલની પેઢી લોંગ આઇલેંડમાં ક્વીન્સ વીલેજમાં પોતાના સ્ટોર માટે એક નવી શાખા ખરીદવા સંદેશા ચલાવતી હતી. આ જગ્યાથી પેલો પલમ્બર સારી પેઠે માહિતગાર હતો અને તેનો ધંધો પણ ત્યાં સારો ચાલતો હતો. એટલે આ વખતે મી. એમસલે તેની પાસે જઈ કહ્યું: "મી. સી—આ વખતે હું તમને કંઈ વેચવા આવ્યો નથી. પણ તમારી મહેરબાની માગવા આવ્યો છું. મારી સાથે એક મીનીટ વાત કરવાની કૃપા કરશો?"

"બોલો." સીગાર મ્હોમાંથી ખસેડી તે બોલ્યો.

"મારી કંપની ક્વીન્સ વીલેજમાં એક શાખા ખોલવાનો વિચાર કરે છે." મી. એમસલે કહ્યું: "વાત એમ છે કે તમે એ ગામથી સારી પેઠે માહિતગાર છો. એટલે હું એ વિષયમાં તમારી સલાહ માગવા આવ્યો છું. ત્યાં શાખા ખોલવામાં ડહાપણ છે કે નહિ?"

આ નવી પરિસ્થિતિ હતી. વરસો સુધી આ પલમ્બર તેને ધુતકારી કાઢીને—તેને ચાલી જવાનું કહીને પોતાની મોટાઈની લાગણીને સંતોષતો હતો. પણ આજે આ સેલ્સમેન—એક મોટી કંપનીનો સેલ્સમેન તેની સલાહ માટે ઇંતિજાર હતો.

"બેસો." તેણે તેને ખુરશી આપી. અને ત્યાર પછી ક્વીન્સ વીલેજમાં પલમ્બરના ધંધામાં કયા કયા ખાસ લાભો હતા તે વિષે એક કલાક સુધી વિવેચન કર્યું. તેણે સ્ટોરની જગ્યા પસંદ કરી એટલુંજ નહિ પણ મીલકતની ખરીદી કેટલામાં કરવી, માલ કેટલો ભરી રાખવો અને ધંધો કેમ શરૂ કરવો તેની વિગતવાર યોજના ઘડી આપી. "પ્લમ્બીંગ"નો જથાબંધ વેપાર કરનારી કંપનીને કેવી રીતે ધંધો ચલાવવો તેની સલાહ આપવામાં તેને મોટાઈ મળી. ધંધાદારી વાત પરથી તે અંગત વાતચીત પર ઉતરી પડ્યો અને તેણે એમસલ સમક્ષ પોતાની ઘરસંસારી મુસીબતો અને તકરારોની કહાણી કહી.

"મેં તેની રજા લીધી ત્યારે મારા ખીસામાં તેનો પહેલો ઓર્ડર હતો એટલુંજ નહિ પણ મેં એક સંગીન વેપારી મિત્રાચારીનો પાયો નાખ્યો હતો:" મી. એમસલ કહે છે: "એકવાર મને જોઇને ભસનાર આ માણુસ સાથે હાલમાં હું ગોલ્ફ રમું છું. મારા પર નજીવી મહેરબાની કરવાની અરજ કરીને તેને મોટાઈ આપી મેં તેની વલણ બદલી નાખી હતી."

"મારા પર મહેરબાની કરો" આ યુક્તિ સફલ બનાવનારો કેન ડાઈકનો એક બીજો પત્ર આપણે તપાસીશું.

થોડા વરસ પહેલાં વેપારીઓ, કંત્રાકટરો અને શીલ્પીઓ (archi-tects) પાસેથી માહિતિ માગનારા પત્રોના જવાબ મેળવવામાં કાઈકને ભારી મુશ્કેલી જડતી હતી.

તે જમાનામાં શીલ્પીઓ અને એન્જીનીઅરો પરના પત્રોના એક ટકાથી વધુ જવાબ જવલ્લેજ મળતા—તે બે ટકા જવાબ સારા માનતો—૩ ટકાને ઉત્તમ ગણતો અને દશ ટકા? દશ ટકા જવાબ તેને ચમત્કારિક લાગતા.

પણ હવે પછી રજુ થનાર પત્રના ૫૦ ટકા જવાબ મળ્યા! ૫૦ ટકા! ચમત્કારિક પરિણામ કરતાં પાંચ ગણા વધારે! અને જવાબ પણ કેવા? બબ્બે ત્રણ ત્રણ પાનાના—મિત્રાચારીભરી સલાહ અને સહકારની લાગણીથી તરવરતા જવાબો!

એ પત્ર આ રહ્યો. તેની વાક્યરચના—તેમાં રહેલું માનસ આગલા પત્ર જેવાંજ છે. આ પત્ર વાંચી તેનું પૃથક્કરણ કરજો—સામા માણસ પર તેની કેવી અસર થાય તેનો વિચાર કરજો અને ચમત્કાર કરતાં પાંચ ગણું પરિણામ આ પત્રે કેમ આપ્યું હશે તે શોધી કાઢજો.

જોન્સ મેનવીલ
૨૨ ઈસ્ટ, ૪૦ મો સ્ટ્રીટ
ન્યુયોર્ક સીટી.

મી. જોન ડો,
૬૧૭, ડો સ્ટ્રીટ,
ડોવીલ, એન., જે.

વ્હાલા મી. ડો,

હું જરા મુશ્કેલીમાં આવી પડ્યો છું તેમાં મને મદદ કરવાની મહેરબાની કરશો?

આશરે એક વરસની વાત પર મેં અમારી કંપનીને સમજાવ્યું હતું કે જે. એમ. ના મકાન બાંધવાના સરંજામ, તથા તેના સમારકામના સામાનંની પુરતી માહિતિ આપનારા એક કેટલોગની આરકીટેકટોને અનિવાર્ય જરૂર છે.

પરિણામે આ સાથે બીડેલું કેટલોગ તૈયાર કરવામાં આવ્યું છે કે જે આ જાતનું પહેલુંજ કેટલોગ છે.

પણ હવે અમારી પાસેની નકલો ખપી જવા આવી છે અને એ વાત મેં અમારા પ્રેસીડંટને જણાવી ત્યારે બધા પ્રેસીડંટો કહે છે તેમ તેમણે કહ્યું કે એ કેટલોગનો હેતુ બર આવવાની સંતોષકારક સાબીતી મળે તો તેની નવી આવૃત્તિ કાઢવામાં કંઈ વાંધો નથી.

કુદરતી રીતેજ મારે તમારી મદદ માગવા આવવું પડ્યું છે અને તેથી તમને અને દેશના જુદા જુદા ભાગના બીજા ૪૯ આરકીટેકટોને મજકુર કેટલોગનું પરિણામ જણાવવાની અરજ કરવાની મેં છુટ લીધી છે.

તમારૂં કામ સહેલું થાય તે માટે આ પત્રની પાછળ મેં થોડાક સાદા સવાલો લખ્યા છે. તમે તેના જવાબ આપી, તમારી સુચનાઓ લખીને આ સાથે મોકલેલા સ્ટેમ્પવાળા કવરમાં મોકલી આપશો તો મારા પર તમારો અંગત ઉપકાર થશે.

કહેવાની જરૂર નથી કે તમારા જવાબ તમને કોઈ પણ રીતે બંધનકર્તા નથી. કેટલોગ છાપવા બંધ કરવા કે તમારા અનુભવ અને સલાહ પ્રમાણે સુધારા વધારા સાથે નવેસરથી છાપવા તે નક્કી કરવાનું હું તમારી મુનસફી પર છોડું છું.

ખાત્રી રાખજો કે તમારા સહકારને હું ઘણોજ કિંમતી લેખું છું તમારો આભાર માનતો,

તમારો વિશ્વાસુ,
કેન આર. ડાઈક
સેલ્સ પ્રમોશન મેનેજર

અત્રે એક ચેતવણી આપવાની જરૂર છે. હું અનુભવ પરથી જાણું છું કે કેટલાંક માણસો આ પત્ર વાંચીને યંત્રની પેઠે તેના તે શબ્દોનો ઉપયોગ કરશે. તેઓ સામા માણસની ખરાં જીગરની પ્રશંસા કરવાને બદલે તેઓને સાતમા આસમાન પર ચઢાવી ખોટી ખુશામત કરવાની કોશેશ કરશે, પણ તેની સારી અસર થવાની નથી.

યાદ રાખજો કે આપણે બધા આપણી ખરી પ્રશંસા અને કદરસનાશી માટે વલખાં મારીએ છીએ અને એવી પ્રશંસા માટે ગમે તે કરવાને તૈયાર થઈએ છીએ પણ કોઈને ખોટી ખુશામત ગમતી નથી.

હું ફરીથી જણાવવાની જરૂર જોઉં છું કે આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતોનો ખરા જીગરથી અમલ કરવામાં આવશે તોજ તેનું ધારેલું પરિણામ આવશે. હું કંઈ છુમંતરના ખેલની હિમાયત કરતો નથી. હું ફક્ત જીવનનો નવો રસ્તો બતાવું છું.

વિભાગ છઠ્ઠો

સંસાર

સુખી બનાવવાના

સાત સુત્રો.

SEVEN RULES
FOR MAKING
YOUR HOME LIFE HAPPIER

પ્રકરણ ૧ લું.

સંસારની હોળી-કંકાસ.



૭૫ વરસ પહેલાં નેપોલીઅન બોનાપાર્ટનો ભત્રિજો, ફ્રાન્સનો રાજા નેપોલીઅન ત્રીજો કાઉન્ટેસ ઓફ ટેબા મારી યુઝેની ઇનીઆસ ઓગસ્ટીન દ મોન્ટીઝોના પ્રેમમાં પડ્યો હતો. મારી દુનિયાની એક ઘણીજ ખુબસુરત રમણી હતી. નેપોલીઅને તેની સાથે લગ્ન કર્યાં. તેના મંત્રીઓએ તેને સમજાવ્યો કે તેણી સ્પેનના એક સામાન્ય દરબારીની દીકરી હતી ત્યારે નેપોલીઅને તાણો માર્યો: "તેથી શું થયું?" તેની મોહકતા, તેની જુવાની, તેની લાવણ્યતા અને તેની સુંદરતા પર તે ફીદા થઈ ગયો હતો. રાજગાદી પરથી ભાષણ કરતાં તેણે આખી પ્રજાની અવગણના કરી જાહેર કર્યું: "હું એક અજાણી સ્ત્રીને પરણ્યો છું પણ એ સ્ત્રીને હું ચાહું છું ને માન આપું છું."

નેપોલીઅન અને તેની પત્ની નિરોગી, શ્રીમંત, સત્તાધીશ, ખુબસુરત, પ્રેમાળ અને એકબીજા પર ફીદા હતાં. બન્નેના જીવનને સુખી કરવાના તમામ સાધનો તેઓ પાસે મોજુદ હતાં, તેમના સંસારને સુખી-સ્વર્ગીય સુખી બનાવવામાં કોઈ જાતની મણા ન હતી. તેમના પ્રેમ મંદિરમાં મહોબતનો રોશન ચિરાગ સળગતો હતો.

મગર અફસોસ, એ પવિત્ર ચિરાગ થોડા વખતમાં ઝાંખો પડી ગયો—એ પ્રેમ યજ્ઞનો આતશ ઠંડો પડી ગયો અને તેની જગ્યાએ ઠંડી રાખ રહી ગઈ. નેપોલીઅન તેને શહેનશાહબાનુ બનાવવાને શક્તિવાન

હતો પણ આખા ફ્રાન્સની દૈાલત, તેની રાજગાદીની સત્તા યા તેના પ્રેમની શક્તિ—કશાથી પણ યુઝેની સુધરાઈ નહિ—રાજમહેલના સઘળા વૈભવો હોવા છતાં યુઝેની ધણીની ખોડખાંપણ કાઢવાની પોતાની આદત તજી શકી નહિ.

અદેખાઈ અને શંકાની આગથી બળતી આ સ્ત્રીએ પોતાના રાજવંશી ધણીના હુકમોનો છ ચોક ભંગ કરીને તેને જરા પણ જંપવા દીધો નહિ. જ્યારે નેપોલીઅન રાજ્યવહીવટનું કામ કરવા ઓફીસમાં બેઠો હોય ત્યારે યુઝેની ત્યાં ધસી જતી—તેણી તેની અતિ મહત્વની મંત્રણામાં ખલલ કરતી અને તે કોઈ બીજી સ્ત્રીના પ્રેમમાં લપટાયો હશે એવા ભયથી તેણી તેને એકલો છોડતી નહિ.

ઘણી વાર તેણી પોતાની બહેન પાસે દોડી જઇને પોતાના ધણીની ફરીઆદ કરતી–રડતી–ત્રાગું કરતી—ધમકી આપતી અને જાતજાતના ફારસ કરતી. નેપોલીઅનના વાંચન ગૃહ (study) માં બલજબરીથી ધસી જઇને તેણી તોફાન કરતી તથા તેને ગાળો દઈ બદનામ કરતી. નેપોલીઅન પાસે દશ બાર રાજમહેલો હતા—તે ફ્રાન્સનો શહેનશાહ હતો પણ તેની આ અદેખી અને કજીયાખોર સ્ત્રીને લીધે કોઈ ખૂણામાં પણ તે શાંતિ મેળવી શકતો નહિ.

અને આવા કજીયા કંકાસથી યુઝેનીએ શું મેળવ્યું ?

આ સવાલનો જવાબ ઇતિહાસમાં નોંધાયલો છે. *Napoleon and Eugenie: The Tragicomedy of an Empire* નામના પુસ્તકમાં ઈ. એન. ર્‌હાઈનહાર્ટ (Rheinhardt) લખે છે: " આખરે પરિણામ એ આવ્યું કે નેપોલીઅન રાતે વારંવાર રાજમહેલમાંથી છુપી રીતે બહાર છટકી જતો અને તેના એક વિશ્વાસપાત્ર સાથીની સાથે તેની રાહ જોતી કોઈ ખુબસુરત રમણીની મુલાકાત લેતો અથવા તે મહાન અને પ્રાચીન શહેરના એવા લતાઓમાં રખડવા જતો કે જ્યાં કોઈ શહેનશાહ પગ મૂકે એવો વિચાર પણ કોઇને આવી શકતો નહિ."

કજીયા કંકાસથી યુઝેનીએ પોતાના સંસારની પાયમાલી કરી નાખી હતી. તેણી ફ્રાન્સની રાણી હતી એ વાત ખરી છે : તેણી રૂપરૂપની પરી

હતી એ વાત પણ ખરી છે. પણ અદેખાઈ, શંકા અને કજીયા કંકાસની ઝેરી હવામાં રૂપ અને રાજસત્તા પણ પ્રેમના પુષ્પની સુગંધી જાળવી શકતા નથી. યુઝેનીએ જુના જમાનાના જૉબની પેઠે બુમ મારી હશે: "ઓ ખુદા! મને ભય હતો તેમજ થયું." પણ ભય હતોજ શાનો? એ કમનસીબ અબળાએ પોતેજ પોતાના સંસારની ધુળધાણી કરી મૂકી હતી. અદેખો અને ટંટાખોર સ્વભાવજ તેણીની આફત માટે કારણભૂત હતો.

દોજખના સઘળા દૈત્યોએ પ્રેમના મધુર ફૂલનો નાશ કરવા માટે જે જે શયતાની સાધનો શોધ્યા છે તેમાં સૌથી ઝેરી અને સૌથી કાતિલ અદેખાઈ છે. તે કદિ નિષ્ફળ જતી નથી. ઝેરી સાપના ડંખની પેઠે તે પ્રેમનો નાશ કરે છે.

કાઉન્ટ લીઓ ટોલસ્ટોયની પત્નીને પણ રાંડ્યા પછી ડહાપણ આવ્યું હતું. મરવા પહેલાં તેણીએ પોતાની પુત્રીઓ સમક્ષ એકરાર કર્યો હતો કે "તમારા બાપના મરણ માટે હું કારણભૂત હતી:" તેણીની બેટીઓ કંઈ બોલી નહિ. બન્ને આંખમાંથી આંસુ સારતી હતી. તેઓ જાણતી હતી કે તેઓની માતા સાચું કહેતી હતી. તેઓ જાણતી હતી કે ચાલુ ફરિયાદ, હંમેશના કજીયા કંકાસ અને પોતાના ધણીની વિરૂદ્ધ ટીકા કરીને તેણીએ કાઉન્ટ ટોલસ્ટોયનું "ખૂન" કર્યું હતું.

સંજોગો જોતાં કાઉન્ટ ટોલસ્ટોય અને તેની પત્ની સુખી થવા જોઈતા હતા. ટોલસ્ટોય જગતનો મહાન કીર્તિવંત નવલકથાકાર હતો. *War and Peace* અને *Anna Karenina* નામના તેના અમર ગ્રંથો જગતના સાહિત્યમાં હંમેશાં પ્રકાશયા કરશે.

ટોલસ્ટોય એટલો બધો કીર્તિવંત થયો હતો કે તેના પ્રશંસકો રાતદિવસ તેની પાછળ ભમ્યા કરતાં અને તેના મ્હોમાંથી બહાર પડતો દરેક શબ્દ નોંધી લેતા. તે ફક્ત એટલુંજ કહેતો કે "હવે હું સુઈ જઈશ." તો આવું નજીવું વાક્ય પણ તેના અનુયાયીઓ નોંધી લેતા અને હવે રશીઅન સરકાર તેણે જે જે લખ્યું હતું તે બધું પ્રગટ કરનાર છે અને તેના બધા લેખોના સો ગ્રંથો થવાનો સંભવ છે.

કીર્તિ ઉપરાંત ટોલસ્ટોય અને તેની પત્ની પાસે દોલત, સામાજીક દરજ્જો અને બાળકો હતાં. કોઈ પણ જોડા પર ભાગ્ય દેવી આટલી બધી ભાગ્યેજ પ્રસન્ન થઈ હશે. શરૂઆતમાં તેઓનો સંસાર સંપૂર્ણ સુખી હતો: એટલો બધો સુખી હતો કે આવું સુખ વધુ વાર ટકવા સંબંધી તેઓને શંકા ઉપજતી હતી અને તેથી ધણી ધણીઆણી ઘુંટણીએ પડીને તેઓનો સુખી સંસાર હંમેશા આનંદી રહે તે માટે ખુદાની પ્રાર્થના કરતા હતા.

ત્યાર પછી એક આશ્ચર્યજનક બનાવ બનવા પામ્યો. ટોલસ્ટોયના જીવનમાં પલટો આવ્યો. તે તદ્દન જુદોજ સખસ બની ગયો. તેણે જે મહાન ગ્રંથો લખ્યા હતા તે માટે તેને શરમ ઉપજી અને તે યુદ્ધો અને ગરીબીનો નાશ કરીને શાંતિ સ્થાપવાની હિમાયત કરનારા લખાણો લખવા લાગ્યો.

આ માણસ કે જેણે પોતાની જુવાનીમાં કાળા માથાનો માનવી કરી શકે એવા બધા પાપો—ખુન સુદ્ધાં—કરવાનો એકરાર કર્યો હતો તે હવે સદંતર બદલાઈ જઇને ઈસુ ખ્રિસ્તના ઉપદેશ પ્રમાણે જીવવા લાગ્યો. તેણે પોતાની માલીકીની બધી જમીન આપી દઈ પોતે ગરીબાઈમાં વસવા લાગ્યો. તે ખેતરમાં મજુરી કરતો—લાકડા કાપતો—ઘાસ વણતો—તે પોતાના જોડા હાથે સીવતો—પોતાના રૂમમાં જાતે ઝાડુ વાળતો—લાકડાના પાત્રમાં ભોજન ખાતો અને પોતાના દુશ્મનોને ચાહવાની કોશેષ કરતો.

લીઓ ટોલસ્ટોયનું જીવન એક કરૂણ નાટક (tragedy) સમાન હતું અને તેનું કારણ તેનું લગ્ન હતું. તેની પત્ની મોજમજાહને ચાહતી હતી જ્યારે તે રંગરાગને ધિક્કારતો હતો. તેણી કીર્તિ અને સમાજની વાહવાહ માટે વલખાં મારતી જ્યારે ટોલસ્ટોયને મન આવી ચીજો કંઈ વીશાદની ન હતી. તેણી દોલતમંદ થવાને આતુર હતી જ્યારે ટોલસ્ટોય એમ માનતો હતો કે દોલત અને ખાનગી મીલકત પાપ છે—બલા છે.

ટોલસ્ટોયે એક પાઈ પણ લીધા વિના પોતાના પુસ્તકો પ્રગટ કરવાના હકો આપી દેવા માંડ્યા તેથી વરસો સુધી તેની ધણીઆણીએ તેની સાથે કજીયો કર્યો—તેને ઠપકો આપ્યો અને તેની સાથે વીઢોડા લીધા.

જ્યારે ટૉલસ્ટૉય તેણીની સામે થતો ત્યારે તેણી ચીસાચીસ પાડીને ગોધીઆરૂ મચાવતી—હાથમાં અફીણની બાટલી લઈ જમીન પર આળોટી આપઘાત કરવાની ધમકી આપતી અથવા કૂવામાં કૂદકો મારવા તૈયાર થતી.

આ પતિપત્નીના જીવનનો એક પ્રસંગ મારે મન ઇતિહાસનો અત્યંત કરૂણાજનક પ્રસંગ છે. મેં અગાઉ જણાવ્યું તેમ તેઓ પરણ્યા ત્યારે શરૂઆતમાં ઘણાજ સુખી હતાં પણ હવે ૪૮ વરસ પછી ટૉલસ્ટૉય તેની પત્નીનું મ્હો જોવાને પણ રાજી ન હતો. કોઈક વાર સંધ્યાકાલે આ ભગ્નહૃદય પત્ની, પ્રેમ માટે વલખાં મારતી તેની પાસે આવી, ઘુંટણીએ પડીને પચાસ વરસ પહેલાં તેણે લખેલા પ્રેમભર્યો લેખો વાંચવાની તેને કાકલુદી કરતી અને તે ભૂતકાલના સુંદર સુખી દિવસોની પ્રેમલીલાનું વર્ણન વાંચતો ત્યારે બન્ને નાહાન બાળકની પેઠે છુટે મ્હોડે રડી પડતાં! આહ! વરસો પહેલાં તેઓએ ગાળેલું પ્રેમાળ જીવન આજના વાસ્તવિક જીવનથી કેટલું બધું નિરાળું હતું?

આખરે ૮૨ વરસની ઉમ્મરે ટૉલસ્ટૉય માટે પોતાનો ઘરસંસાર અસહ્ય થઈ પડ્યો. ૧૯૧૦ના ઓક્ટોબર મહિનાની કકડતી ઠંડીમાં તે એક રાતે પોતાની પત્નીને તજી ગયો—તે રાતે ઠંડી અને અંધકારમાં ક્યાં જવું તેના ભાન વિના તે ઘરમાંથી નાસી છુટ્યો.

અગીઆર દિવસ પછી એક રેલ્વે સ્ટેશન પર તે ન્યુમોનીઆથી મરણ પામ્યો. અને મરતી વખતે તેણે એવી ઇચ્છા દર્શાવી હતી કે તેની પત્નીને તેની લાશ પાસે પણ આવવા દેવી નહિ.

પોતાના કજીઆખોર સ્વભાવથી કાઉન્ટેસ ટૉલસ્ટૉયે પોતાના ધણીનો આટલો બધો ધિક્કાર વ્હોરી લીધો હતો.

વાંચનારને એમ લાગશે કે કાઉન્ટેસ ટૉલસ્ટૉયને ફરીઆદ કરવાનું—ટંટો કરવાનું ઘણું કારણ હતું. હશે. તે જુદો સવાલ છે. પણ મુખ્ય સવાલ એ છે કે કજીયા કંકાસ કરવાથી તેણીનું શું વળ્યું? શું કજીયા કંકાસથી તેણીનો બગડેલો સંસાર સુધરી શક્યો?

"મને લાગે છે કે હું ખરેખર પાગલ થઈ ગઈ હતી." કાઉન્ટેસ ટોલસ્ટોયે પાછળથી આવેા એકરાર કર્યો હતેા પણ તે રાંડ્યા પછીનું ડહાપણ હતું.

અબ્રાહમ લીંકનના જીવનની કરૂણુતા પણ તેના લગ્નને આભારી હતી. યાદ રાખજો કે તેનું ખુન નહિ પણ તેનું લગ્ન તેના દુઃખી, કરૂણાજનક જીવન માટે કારણભૂત હતું. જ્યારે બુથે તેના પર ગેાળી છેાડી ત્યારે તેને એ વાતનું ભાન પણ થયું ન હતું, પણ તેને ભાગીદાર હર્નડન કહે છે તેમ ૨૩ વરસ સુધી લગભગ દરરેાજ તેણે "સંસારી કંગાળીયતનેા કડવેા પાક" લણ્યેા હતેા! સંસારી આફત? અરે, આ તેા ઘણેા નરમ શબ્દ છે. ત્રેવીસ ત્રેવીસ વરસ સુધી મીસીસ લીંકને દરરેાજ કજીએા કંકાસ કરીને તેનું જીવનજ કચડી નાખ્યું હતું.

તેણી હંમેશાં પોતાના ધણીની ફરીઆદ કરતી—હંમેશાં તેના દેાષ કાઢતી: અબ્રાહમનું કંઈજ કામ તેણીને ગમતું નહિ. તે ખુંધેા હતેા, તેની ચાલવાની ઢબ વિચિત્ર હતી, તે જંગલી ઈંડીઅનની પેઠે ડગલાં ભરતેા હતેા; તેની ચાલમાં આકર્ષણ ન હતું; વિગેરે ખામીએા કાઢીને મીસીસ લીંકન તેના ચાળા પાડતી. અબ્રાહમના મેાટા કાન તેણીને પસંદ ન હતાં. તેણી તેને મ્હોડે કહેતી કે તેનું નાક સીધું ન હતું; તેનેા નીચલેા હેાઠ લબડી પડતો હતો, તે ક્ષયરેાગી જેવેા જણાતો હતો, તેના હાથ પગ ઘણા મેાટા હતા અને તેનું માથું ઘણું નાનું હતું.

અબ્રાહમ લીંકન અને મેરી ટેાડ લીંકન દરેક રીતે એકબીજાથી વિરૂદ્ધ પડતા હતા. તેએાની તાલીમ, તેએાના સંસ્કાર, સ્વભાવ, શેાખ અને મનેાદશા એકબીજાથી ઉલટાં હતાં. બન્ને એક બીજાને જોઇને ખાવા ધાતાં!

લીંકનના જીવન વિષે સત્તા સમાન ગણાતા મર્હુમ સેનેટર એાલ્બર્ટ જે. બીવરીજ લખે છે કે "મીસીસ લીંકનનેા મેાટેા તીક્ષ્ણ અવાજ બહાર રસ્તા પર સંભળાતો અને તેએાના ઘરની નજીક રહેતા બધા માણસેા તેણીના ચાલુ ગુસ્સાભર્યા બખાળા સાંભળતા. ઘણીવાર તેણી શબ્દેામાં નહિ પણ બીજી રીતે પોતાનેા ગુસ્સેા ખાલી કરતી. તેણી

પોતાના ધણીને માર મારવા જતી. આવા બનાવોની અચુક સાબીતીઓ પણ મોજુદ છે.

દાખલા તરિકે મી. અને મીસીસ લીંકન તેઓના લગ્ન થયા પછી તરતજ સ્પ્રીંગફીલ્ડમાં એક ડાકટરની વિધવા મીસીસ જેકબ અરલી સાથે રહેતાં હતાં કે જેણીને ગરીબીને લીધે બોર્ડરો લેવાની ફરજ પડતી હતી.

એક સવારે મી. અને મીસીસ લીંકન નાસ્તો લેવા બેઠાં હતાં તેવામાં લીંકને કોણ જાણે શું કર્યું કે મીસીસ લીંકનનો મીજાજ ફાટી ગયો. શું બન્યું હતું તેની કોઈને અત્યારે યાદ નથી પણ મીસીસ લીંકન એટલી બધી છેડાઈ હતી કે તેણીએ ગરમા ગરમ કાફીનું કપ પોતાના ધણી પર છુટું ફેંક્યું હતું અને આવી દુષ્ટતા તેણીએ બીજા માણસોની હાજરીમાં બતાવી હતી.

લીંકન શરમથી કંઈ પણ બોલ્યા વિના ગુપચુપ બેસી રહ્યો અને મીસીસ અરલીએ ભીના ટુવાલથી તેનું મ્હો અને કપડાં સાફ કર્યાં.

મીસીસ લીંકનની અદેખાઈ એવી મૂર્ખતાભરી, ભયંકર અને ઝનુની હતી કે પોણોસો વરસ પછી પણ તે વિષે વાંચતાં આપણને અજાયબી ઉપજે છે. આખરે તેણી પાગલ થઈ ગઈ હતી અને તેણીના ટંટાખોર સ્વભાવ વિષે આપણે એટલુંજ કહીશું કે તેણીનામાં રહેલા અદૃશ્ય પાગલપણાને લીધેજ તેણીએ લીંકનના સંસારની ધુળધાણી કરી હતી.

આવા કજીયા કંકાસ અને રોજના ગોધીઆરાથી લીંકનમાં કંઈ ફેરફાર થયો હતો? હા. એક ફેરફાર થયો હતો. તેની પોતાની પત્ની તરફની વલણ ખચિતજ બદલાઈ ગઈ હતી. તે પોતાના લગ્નને શ્રાપ રૂપ માનીને બને ત્યાંસુધી પોતાની ધણીઆણીથી દૂરનો દૂર રહેતો થયો હતો.

સ્પ્રીંગફીલ્ડમાં તે વખતે અગીઆર વકીલો હતા અને આ બધાનું ગામમાં ગુજરાન થાય તેમ ન હોવાથી તેઓ જજ ડેવીડ ડેવીસ જે જે ગામમાં અદાલત ભરતો ત્યાં તેની પાછળ જતા. આ રીતે આઠમા ન્યાયાધિકારી જીલ્લાના બધા ગામમાંથી કંઈક કામ મેળવીને તેઓ પોતાનું ગુજરાન કરતા.

બધા વકીલો શનીવારે સ્પ્રીંગફીલ્ડમાં પાછા ફરી શની રવીની રજા પોતાના કુટુંબ સાથે આનંદમાં ગાળતા. પણ લીંકન ઘેર આવતો નહિ. તેને ઘેર જતાંજ ભય ઉપજતો. અને તેથી વસંત રૂતુના ત્રણ અને પાનખર રૂતુના ત્રણ મહિના તે સ્પ્રીંગફીલ્ડની બહારજ પસાર કરતો.

વરસો સુધી આમ ચાલ્યું. ગામડાંના હોટલો કંગાળ હતા. પણ તે તેના ઘર કરતાં વધારે કંગાળ ન હતા. મીસીસ લીંકનના કજીયા કંકાસથી અને તેણીના જંગલી ગોધીઆરાથી જીવનને દોજખસમું બનાવવાને બદલે તે એકલો એકલો હોટલમાં પડી રહેવાનું પસંદ કરતો.

મીસીસ લીંકન, શહેનશાહબાનુ યુઝેની અને કાઉન્ટેસ ટોલસ્ટોયે કજીઆ કંકાસથી આવો સાર મેળવ્યો હતો. તેઓએ પોતાના ટંટા ફીસાદથી પોતાના જીવનની અને પોતાના સંસાર સુખની ધુળધાણી કરી નાખી હતી. જે સુખને તેઓ અમૂલ્ય ગણુતી હતી તેનોજ તેઓએ નાશ કર્યો હતો.

ન્યુયોર્કની ડુમેસ્ટીક રીલેશન્સ કોર્ટમાં અગીઆર વરસ ગાળી પતિપત્નીના ત્યાગના હજારો કેસોનું અવલોકન કરનાર બેસી હેમબરજર કહે છે કે ઘણા પુરુષો ઘર છોડી જાય છે તેનું મુખ્ય કારણ તેઓની પત્નીઓનો ટંટો ફીસાદ હોય છે. "બોસ્ટન પોસ્ટ" કહે છે તેમ "નાના નાના ખાડા ખોદીને ઘણી સ્ત્રીઓ પોતાના સંસારની કબર તૈયાર કરે છે." (Many a wife has made her own marital grave with a series of little digs).

આ પરથી સંસારી જીવન સુખી કરવાનો પહેલો નિયમ એ નક્કી થાય છે:

કદિ પણ કજીયો કંકાસ કરશો નહિ.

પ્રકરણ ૨ જું.

તમારી પત્નીને ઉતારી પાડશો નહિ.



ડીઝરાઈલીએ કહ્યું છે: "હું જીવનમાં ઘણી મૂર્ખાઈ કરૂં તે સંભવિત છે. પણ હું કદિ પણ પ્રેમને ખાતર પરણવા માગતો નથી."

તેણે આ શબ્દો પાળ્યા હતા. ૩૫ વરસની ઉમ્મર સુધી તે કુંવારો રહ્યો હતો અને ત્યાર પછી તેણે પોતાના કરતાં પંદર વરસ મોટી એક શ્રીમંત વિધવાના હાથની માગણી કરી હતી કે જેણીના વાળ પચાસ શીયાળા વીતાવીને સફેદ થવા આવ્યા હતા. શું તે તેણી પર પ્રેમમાં પડ્યો હતો? નહિ. નહિ. તેણી જાણતી હતી કે તે તેણીને ચાહતો ન હતો. તેણી જાણતી હતી કે તે તેણીના પૈસાને ખાતર તેણીને પરણતો હતો. આથી તેણીએ તેને એક વિનંતી કરી: તેના ચારિત્ર્યનો અભ્યાસ કરવા માટે તેણીએ એક વરસ થોભી જવાની તેને અરજ કરી અને એક વરસ પૂરૂં થતાં તેણી તેને પરણી ગઈ.

આ વાત તદન ગદ્યમય (prosaic) વેપારી સોદા જેવી જણાય છે, ખરૂં? હા. છતાં અજાયબીની વાત એ છે કે ચિત્રવિચિત્રતાથી ભરેલા આ સંસારમાં ડીઝરાઈલીનો સંસાર ઘણોજ સુખી નીવડ્યો હતો.

ડીઝરાઈલીએ પસંદ કરેલી શ્રીમંત વિધવા જુવાન ન્હોતી, ખુબસુરત ન્હોતી, તેમ બુદ્ધિશાલી પણ ન હતી. તેથી ઉલટું સાહિત્ય અને ઇતિહાસ સંબંધી વાતમાં તેણી હસવા જેવા છબરડા કરતી. દાખલા

તરિકે "ઐાકો પહેલા થઈ ગયા કે રામનો તેનું તેણીને ભાન પણ ન હતું." કપડા માટેનો તેણીનો શેખ ઢંગધડા વિનાનો હતો. ઘર શણગારવાની તેણીની રીત પણ વિચિત્ર હતી. પણ તેણી પુરૂષો સાથે કામ પાડવામાં ઉસ્તાદ હતી અને લગ્નજીવનમાં આ સૌથી મહત્વની વાત હતી.

તેણીએ ડીઝરાઈલી સમક્ષ પોતાની અક્કલનું પ્રદર્શન ભરવાની કોશેષ કરી ન્હોતી. ચંચળ ઉમરાવજાદીઓ સાથે બુદ્ધિબળ લડાવીને તે કંટાળીને તથા થાકીને ઘેર આવતો ત્યારે મેરી એનનો લવારો તેને રાહત આપતો. તેનું ઘર તેનું આરામસ્થાન હતું અને મેરી એનના પ્રેમની હુંફમાં તે સુખી હતો. તેની વૃદ્ધ પત્ની સાથે તેણે પોતાના ઘરમાં ગાળેલો સમય તેના જીવનનો સુખીમાં સુખી સમય હતો. તેણી તેની મદદગાર, વિશ્વાસુ સલાહકાર હતી. આમની સભામાંથી દરરોજ રાતે તે ઉતાવળો ઉતાવળો તેણીને તે દિવસે બનેલા બનાવની ખબર આપવા જતો અને સૌથી અગત્યની બીના એ હતી કે ડીઝરાઈલી જે પણ કામ હાથમાં લે તેમાં તે પછાત પડે એમ મેરી કદિ માની શકતીજ નહિ.

મેરી એન ૩૦ વરસ સુધી ફક્ત ડીઝરાઈલીને માટેજ જીવી હતી. તેણીની દોલતથી તેના ધણીને આરામ મળતો હતો તેથીજ તે પોતાની દોલતને કિમતી ગણતી હતી. બદલામાં તેણી તેના જીવનની નાયિકા (heroine) બની હતી. ડીઝરાઈલી તેણીના મરણ પછી અર્લ થયો હતો પણ તે પોતે સામાન્ય માણસ હતો ત્યારે પણ તેણે ક્વીન વિક્ટોરીઆને સમજાવીને મેરીપર ઉમરાવપદની નવાજેશ કરાવી હતી અને ૧૮૬૮ માં તેણી વાઈકાઉન્ટેસ બીકન્સફીલ્ડ બની હતી!

જાહેરમાં તેણી ગમે તેટલી મૂર્ખ જણાતી—ગમે તેવા છબરડા કરતી પણ ડીઝરાઈલી કદિ પણ તેનો દોષ કાઢતો નહિ—તે કદિ તેણીને ઠપકો આપતો નહિ અને જો કોઈ તેની પત્નીની હાંસી મશ્કરી કરવાની ગુસ્તાખી કરતું તો તે તેના પર વાઘની પેઠે કૂદી પડીને તેણીનો વફાદારીથી બચાવ કરતો.

મેરી એન અનેક ખામીઓથી ભરેલી હતી પણ ત્રણ દાહેકા સુધી તેણીના ધણીની વાત કરતાં—તેની પ્રશંસા કરતાં—તેના ગુણગાન ગાતાં તેણી કદિ કંટાળી ન્હોતી. પરિણામ? ડીઝરાઇલિ કહે છે કે "અમને પરણ્યાને ૩૦ વરસ થયા છે પણ મને તેણીનો કદિ કંટાળો આવ્યો નથી. (દુનિયામાં એવા દોઢ ડાહ્યા પણ છે કે જેઓ એમ ધારે છે કે મેરી એન ઇતિહાસ જાણતી ન હતી એટલે તેણી બેવકૂફ જ હશે.)

ડીઝરાઇલીએ મેરી એન તેના જીવનનું સર્વસ્વ હતી એ વાત કદિ છુપાવી ન હતી. પરિણામ? મેરી એન તેણીની સહીઆતીઓને કહેતી કે "મારા ધણીની મમતાને લીધે મારી જીંદગી એક લાંબા સુખી નાટક જેવી થવા પામી છે."

તેઓ માંહો માંહે મશ્કરી પણ કરતા. ડીઝરાઇલી કહેતો: "હું તને તારા પૈસા માટેજ પરણ્યો હતો હં!" અને મેરી હસીને જવાબ આપતી: "પણ હવે તમે ફરી પરણવા તૈયાર થાવ તો મને પ્રેમને ખાતર પરણશો. ખરૂંને?"

ડીઝરાઇલીને જવાબમાં હા પાડવી પડતી.

મેરી એન સંપૂર્ણ ન હતી પણ તે જેવી હતી તેવીજ તેને રહેવા દેવાનું ડીઝરાઇલીમાં ડહાપણ હતું.

હેન્રી જેમ્સ કહે છે: "એક બીજાના૦ સમાગમમાં સૌથી પહેલી ચીજ એ શીખવાની છે કે બીજાઓના સુખી થવાના ખાસ રસ્તામાં આપણે દખલગીરી કરવી નહિ શિવાય કે તે રસ્તો આપણા માર્ગમાં હિંસક દખલગીરી કરતો હોય."

લીલેન્ડ ફોસ્ટરવુડ *Growing Together in the Family* નામના ગ્રંથમાં લખે છે: "લગ્નની ફતેહ યોગ્ય વ્યક્તિ શોધવામાંજ નહિ પણ યોગ્ય વ્યક્તિ થવામાં રહેલી છે."

સંસારી જીવન સુખી બનાવવાનો બીજો નિયમ આ છે:

તમારી જીવનસાથીને તોડી પાડશો નહિ.

પ્રકરણ ૩ જું.

દોષ કાઢવાની બુરી આદત.



જાહેર જીવનમાં ડીઝરાઈલીનો કટ્ટો હરિફ મહાન ગ્લેડસ્ટન હતો. સલતનતના સઘલા તકરારી સવાલોમાં આ બે જણા એક બીજા સાથે અથડામણમાં આવતા પણ એક વાતમાં બન્ને સરખા હતા. આ બન્નેનું સંસારી જીવન અત્યંત સુખી હતું.

વીલીઅમ અને કેથેરાઈન ગ્લેડસ્ટન ૫૯ વરસ—લગભગ છ દાહેકા સુધી અખંડ પ્રેમથી સાથે જીવ્યા હતા. ઇંગ્લંડનો અત્યંત ભવ્ય પ્રધાન મંત્રી (Prime Minister) પોતાની પત્નીનો હાથ પકડી સગડી સામે નીચેનું ગીત ગાતો નાચે એ ખ્યાલજ કેટલો મનોહર છે?

> "A ragamuffin husband and a rantipoling wife,
> We'll fiddle it and scrape it through
> the ups and downs of life."

ગ્લેડસ્ટન જાહેરમાં પ્રચંડ ટીકાકાર હતો પણ ઘરમાં તે કોઈની ટીકા કરતો નહિ—કોઇનો દોષ કાઢતો નહિ. સવારે તે નાસ્તો લેવા માળપરથી નીચે ઉતરતો અને ઘરના બીજા માણસો સુઈ રહ્યા હોય તો તેઓને નમ્ર ઠપકો આપવાની તેની રીત ન્યારીજ હતી. તે જરા મોટેથી ગાયન ગાતો હોય એવો અવાજ કરીને ઘરના માણસોને ભાન કરાવતો કે ઇંગ્લંડનો સૌથી વધારે કામવાળો માણસ નાસ્તા માટે ખોટી થાય છે. તે વિચારવંત મુત્સદી હોવાથી હંમેશાં ઘરસંસારમાં કોઇને દોષ દેવાની ભૂલ કરતો નહિ.

કેથેરાઈન ધી ગ્રેટ પણ વારંવાર આજ નિયમને અનુસરતી. કેથેરાઈને એક મોટી સલતનત પર રાજ્ય કર્યું હતું. લાખો માણસોના જીવન મરણની સત્તા તેણીના હાથમાં હતી. રાજદ્વારી નજરે તે જુલ્મગાર હતી. તે વિના કારણે લડાઈ જગાડતી અને સેંકડો દુશ્મનોને ગોળીથી ઠાર કરવાના નિર્દય હુકમ આપતી. પણ જો તેનો બાવરચી ગોસ્ત બાળી નાખતો તો તે કંઈ બોલતી નહિ. હસતી હસતી તે બળેલું ગોસ્ત ખાઈ જતી. તેણીના જેવી સહનશીલતા આજના ધણીરાજો જવલ્લેજ બતાવે છે.

અમેરિકાના લગ્નજીવન દુ:ખી શા માટે થાય છે તે વિષે સત્તા સમાન ગણાતી ડોરોથી ડીક્ષ કહે છે કે ૫૦ ટકા લગ્નો નિષ્ફળ નીવડે છે અને તેણી એ પણ જાણે છે કે ઘણા પ્રેમલગ્નોનું પરિણામ છુટાછેડામાં આવે છે તેનું કારણ નકામી—જીગર તોડી નાખનારી ટીકા કરવાની આદત હોય છે.

આ પરથી સંસારને સુખી બનાવવાનો ત્રીજો નિયમ એ નીકળે છે:

ટીકા ન કરો—દોષ ના શોધો.

અને તમને બાળકોનો વાંક કાઢવાનું મન થાય તો હું ના પાડીશ એમ તમે ધારો છો? નહિ. હું તમને ના પાડવા માગતો નથી; પણ તમને એટલુંજ કહેવા માગું છું કે બાળકોનો વાંક કાઢવા પહેલાં અમેરિકન સાહિત્યના ઝળહળતા રત્ન સમો "પિતાનો પસ્તાવો" (Father Forgets) નામનો લેખ વાંચી જજો. આ લેખ તેના લેખકની પરવાનગીથી 'Readers Digest' માં પ્રગટ થયલા ટૂંક સારપરથી અત્રે રજુ કરવામાં આવ્યો છે.

"પિતાનો પસ્તાવો" એ માનવ હૃદયમાંથી કોઈકજ વાર બહાર પડતો ઈશ્વરી અવાજ છે કે જેનો પડઘો દરેક વાંચનારના હૃદયમાં પડ્યા વિના રહેતો નથી. "પિતાનો પસ્તાવો" પંદર વરસ પહેલાં પહેલીવાર પ્રગટ થયા પછી તેના લેખક ડબલ્યુ. લીવીંગસ્ટન લારનેડની મંજુરીથી આખા દેશના સેંકડો માસિકો, સંસારી અખબારો અને વર્તમાનપત્રોમાં પ્રગટ થયો છે. અનેક પરદેશી ભાષામાં તેનો તરજુમો

થયો છે. શાળાઓ, દેવળો અને તખ્તાઓ પર તે વાંચવાની મેં હજારોને સલાહ આપી છે. અસંખ્ય વાર તે રેડીઓ પર વંચાયો છે. કોલેજના અને હાઈસ્કુલોના માસિકોમાં તેનો ઉપયોગ થયો છે. કોઈકવાર એક નજીવી વાત મોટું કામ કરી જાય છે અને "પિતાનો પસ્તાવો" તેનો નમુનો છે.

પિતાનો પસ્તાવો

(Father Forgets)

લખનાર :

ડબલ્યુ. લીવીંગસ્ટન લારનેડ

સાંભળ બેટા! તું ઉંઘમાં પડ્યો છે, તારો એક નાનો હાથ તારા ગાલની નીચે દબાયો છે અને તારા ભુરા ઝુલ્ફા તારા ભીના કપાળને ચીટકી ગયા છે ત્યારે હું આ એકરાર કરૂં છું. હું એકલો ચોરીછુપીથી તારા રૂમમાં આવ્યો છું. થોડી મીનીટ પહેલાં હું લાયબ્રેરીમાં છાપું વાંચતો હતો ત્યારે મારા દીલમાં પસ્તાવાનું મોજું ઉભરાઈ આવ્યું હતું એટલે ગુનેહગારની પેઠે હું તારા બિછાના પાસે આવ્યો છું.

દીકરા, મને એવો વિચાર આવ્યો કે મેં તને અન્યાય કર્યો છે. તું નિશાળે જવા માટે ટુવાલથી જરાક મ્હોડું લુછીને કપડા પહેરતો હતો તેથી મેં તને ઠપકો આપ્યો હતો. તારા બુટ સાફ નહિ કરવા માટે મેં તને ખંખેરી કાઢ્યો હતો અને તેં કેટલીક ચીજો જમીનપર ફેંકી દીધી ત્યારે હું ગુસ્સાથી બરાડ્યો હતો.

નાસ્તા વખતે પણ મેં તારી ખોડખાંપણ કાઢી હતી. તેં અમુક ચીજો ઢોળી નાખી—તું ખોરાક જલદીથી ગળી ગયો—તેં ટેબલ પર કોણી મૂકી—તેં રોટી પર વધુ માખણ ચોપડ્યું વિગેરે તારા દોષો મેં કાઢ્યા હતા. પછી તું રમવા ગયો અને હું ટ્રેન પકડવા ઘરમાંથી બહાર નીકળ્યો ત્યારે તેં તારો હાથ હલાવી મારા તરફ જોઈ કહ્યું: "ગુડ બાઈ ડેડી!" આ સાંભળી મેં ભવાં ચઢાવી ખીજવાઈને કહ્યું: "રસ્તે પડ" (Hold your shoulders back!).

પાછલા પહોરે પણ એમજ બન્યું. રસ્તા પર મેં તારી પાછળ જાસુસી કરી તને ઘુંટણીએ પડીને લખોટા રમતો જોયો. તારા મોજાંમાં કાણું પડ્યાં હતાં. હું તારા મિત્રોની સમક્ષ તને હલકો પાડી મારી સાથે ઘેર લઈ આવ્યો. 'મોજાં મોંઘા મળે છે સમજ્યો! તને પૈસા ખરચવા પડશે ત્યારે અક્કલ આવશે!' બેટા! એક બાપના મ્હોમાં આવા શબ્દો શોભે? શરમ છે.

પાછળથી, તને યાદ છે, હું લાયબ્રેરીમાં વાંચતો બેઠો હતો ત્યારે તું બ્હીતો બ્હીતો અંદર આવ્યો. તારી આંખોમાં ગ્લાનિ હતી. મેં છાપામાંથી ડોકીયું બહાર કાઢી અધીરાઈથી તારા તરફ જોયું ત્યારે તું બારણા પાસે અચકાયો. "તને શું જોઇએ છે?" મેં બરાડ પાડી.

તું કંઈ બોલ્યો નહિ પણ આવેશથી મારી પાસે દોડી આવી મને વળગી પડયો—તેં મને બોકી કરી—તારા નાજુક હાથ મારી ગરદન પર એવા પ્રેમથી દબાયા કે જે પ્રેમ તારા જીગરમાં ખુદાએ તેજસ્વી રાખ્યો હતો અને જે કદિ ઝાંખો પડવાનો ન હતો. તે પછી તું ચાલ્યો ગયો અને ધડધડ દાદર ઉતરી ગયો.

દીકરા, આ બનાવ પછી થોડી વારમાં મારા હાથમાંનું છાપું પડી ગયું અને મારૂં હૃદય ભયભીત થયું. મને કેવી ખરાબ આદત પડી હતી? દોષ કાઢવાની—ઠપકો આપવાની, મારી આદત! તું નાદાન બાળક છે. તને તેનો આવો બદલો? હું તને ચાહતો નથી એમ નથી. પણ હું તારા જેવા નાદાન છોકરા પાસેથી વધારે પડતી આશા રાખતો હતો. હું તને મારી નજરે માપતો હતો.

અને તારૂં ચારિત્ર્ય કેટલા બધા સુંદર અને ઉમદા તત્વોથી ભરેલું છે! તારૂં નાનું જીગર મહાસાગર જેવું વિશાળ છે. તું તારી મરજીથી મને બોકી દઈ "ગુડ નાઈટ" કરવા દોડી આવ્યો તે પરથી તારા જીગરનું ઉમદાપણું જણાઈ આવ્યું છે. મારા દીકરા! આજે રાતે મને બીજી કોઈ પણ ચીજની પરવા નથી. હું અંધારામાં તારા બીછાના પાસે આવી ઘુંટણીએ પડી શરમાઉં છું.

આ નજીવો પસ્તાવો છે. તારી જાગ્રત હાલતમાં આ શબ્દો તને કહું તો તે તું સમજવાનો નથી. પણ આવતી કાલથી હું ખરો પિતા બનીશ. હું તારો સાથી બનીશ—તારા દુ:ખમાં દુ:ખી થઈશ—તું હસશે ત્યારે હું પણ હસીશ. એક કડવો બોલ જીભપર આવતાં હું મારી જીભ કરડી ખાઈશ. "એ નાદાન છે—મારો બેટો નાદાન છે." આ મંત્રનું હું હંમેશા રટન કરીશ.

મેં તને મોટો મરદ ગણી લીધો હતો. પણ હમણાં તને તારા બીછાનામાં ગુંચળું વળેલો જોઉં છું ત્યારે મને લાગે છે કે તું નાદાન છે. ગઈ કાલે તો તું તારી માની ગોદમાં, તારી માના ખભાપર માથું ટેકવી બેસતો હતો. મેં તારી પાસેથી ઘણી—હદબહારની આશા રાખી હતી!

પ્રકરણ ૪ થું.

પત્નીની પ્રશંસા.



લોસ એન્જલ્સના ઈન્સ્ટીટયુટ ઓફ ફેમીલી રીલેશન્સના ડીરેક્ટર પોલ પોપેનો કહે છે કે "પત્ની શોધનારા ઘણા મરદો પોતાના ઘરની કારભારણ શોધતા નથી પણ તેઓના અભિમાનને પોષીને તેઓને મોટાઈ આપે એવી મોહક રમણી મેળવવાને આતુર રહે છે. આ કારણસર કોઈ ઓફીસની બાઈ મેનેજરને કોઈ મરદ એક વાર લંચ માટે આમંત્રણ કરશે. પણ ભોજન લેતી વખતે મોટે ભાગે તેણી પોતાના કોલેજ જીવનમાં મેળવેલું જ્ઞાન બતાવવા માટે "ચાલુ જમાનાની ફીલસુફી" બાબે ડહોચાણ કરશે અને કદાચ પોતાના લંચનું બીલ પણ પોતેજ આપવાનો આગ્રહ કરશે. પરિણામે બીજી વાર કોઈ તેને આમંત્રણ કરવાનું નથી.

"બીજા હાથ પર ઓછું ભણેલી ટાઈપીસ્ટને કોઈ લંચ માટે આમંત્રણ કરે તો તે પોતાના સાથીદાર તરફ તીરછી નજર સ્થિર કરીને કહેશે: "હવે મને તમારા જીવનની વાત કરો." પરિણામે તેનો સાથી પોતાના મિત્રો આગળ તેણીની પ્રશંસા કરતાં કહેશે કે જો કે તેણી રૂપરૂપની પરી નથી પણ શું વાત કરૂં યાર! એની વાત કરવાની છટા કમાલ છે."

સ્ત્રીઓએ સુંદર દેખાવા માટે અને સુશોભિત વસ્ત્રો પહેરવા માટે કેવો પ્રયાસ કર્યો છે તેની પુરુષોએ પ્રશંસા કરવાની ટેવ પાડવાની જરૂર છે. સ્ત્રીઓ વસ્ત્રાલંકારમાં કેટલો બધો રસ લે છે તેનું મરદોને ભાન હોતું નથી.

દાખલા તરિકે એક મરદ અને સ્ત્રી રસ્તામાં બીજા મરદ અને સ્ત્રીને મળશે તો સ્ત્રી મરદને જોવાની ભાગ્યેજ દરકાર કરશે. તેણી સામી સ્ત્રીએ કેવો પોષાક પહેર્યો છે તે પર પહેલું લક્ષ આપશે.

મારી દાદી થેાડા વરસ પર ૯૮ વરસની ઉમ્મરે મરણ પામી હતી. તેણીના મરણ પહેલાં ૩૦—૩૫ વરસ પર લેવાયલી તેણીની છબી અમે તેણીને બતાવી હતી. તેણીની આંખેા એ છબી તો જોઈ ન શકી. પણ તેણીએ અમને સવાલ પૂછ્યેા: "મેં કેવેા પોષાક પહેર્યો છે?" વિચાર કરેા. લગભગ એક સદીની ભરતીમાં આવેલી, મરણને કિનારે પહોંચેલી, વૃદ્ધ, બીમાર બાઈ જેની સ્મરણ શક્તિ એટલી બધી મંદ થઈ ગઈ હતી કે તેણી પોતાની દીકરીઓને પણ પીછાનતી ન હતી છતાં ૩૦—૩૫ વરસ પહેલાં તેણીએ કેવેા પોષાક પહેર્યો હતો તે જાણવાને તે આતુર હતી. તેણીએ આ સવાલ પૂછ્યેા ત્યારે હું તેણીના બિછાના પાસે હતો. આ સવાલથી મારા મન પર પડેલી છાપ કદિ પણ ભુંસાશે નહિ.

આ પુસ્તક વાંચનારાઓએ પાંચ વરસ પહેલાં કેવા કેાટ પાટલુન યા ખમીશ પહેર્યા હતા તેનું તેઓને સ્મરણ હશે નહિ અને તે યાદ રાખવાની તેઓને લેશ માત્ર ઇચ્છા પણ નહિ હેાય. પણ સ્ત્રીઓની વાત નીરાલી છે. અમેરિકન પુરુષેાએ એ વાત જાણવાની જરૂર છે. ઉપલા વર્ગના ફ્રેંચ જવાનેાને એક સાંજ દરમીયાન સ્ત્રીઓના પોષાકની એકજ વાર નહિ પણ ઘણી વાર પ્રશંસા કરવાની તાલીમ આપવામાં આવે છે. આ પાંચ કરેાડ ફ્રેંચમેનેા કંઈ મુરખા નથી.

મારા સંગ્રહમાં એક રમુજી વાત છે. એ વાર્તામાંનેા બનાવ કદિ બન્યેા ન્હોતેા છતાં તે નારી જાતિનેા સાચેા સ્વભાવ રજુ કરતેા હેાવાથી હું તે અત્રે રજુ કરૂં છું.

એક ખેડૂત બાઇએ દિવસની સખત મજુરી પછી પોતાના ઘરના મરદેાની સામે ઘાસનેા ઢગલેા કર્યો. મરદેાએ ગુસ્સે થઈને કહ્યું કે તું ગાંડી થઈ ગઈ છે કે શું? આ સાંભળી તે બાઈ બેાલી: "મને શું ખબર કે તમે એ જોઈ શકશેા? આજે વીશ વીશ વરસથી હું તમારે માટે ભેાજન

પકાવું છું પણ તમે ઘાસ ખાઓ છો કે બીજું કંઈ તે તમારે મ્હોડે મેં કદિ સાંભળ્યું નથી."

મોસ્કો અને સેંટ પીટર્સ બર્ગના ખુશામદપ્રિય ઉમરાવોમાં સારી રીતભાત હતી. ઝારના જમાનાના રશીઆમાં ઉમરાવ વર્ગમાં એવો રિવાજ હતો કે સુંદર ભોજન જમ્યા પછી તેઓ રસોઇયાને ડાઇનીંગ રૂમમાં બોલાવી તેને મુબારકબાદી આપતા.

આજ નિયમ તમારી પત્નીને શા માટે લાગુ પાડતા નથી? બીજી વાર તળેલી મરઘી સ્વાદિષ્ટ બને ત્યારે તેની તમારી પત્ની સમક્ષ તારીફ કરજો. તેણીને સમજાવજો કે તમે ઘાસ ખાતા નથી પણ રાંધણુ કલાની કદર કરી શકો છો. પતિપત્નીના સંસારમાં નાની નાની વાતોની પ્રશંસા જાદુઈ અસર કરે છે.

સાથે સાથે તેણીને એ પણ જાણવા દેજો કે તમારા સુખ માટે તેણી બહુજ અગત્યની છે. ડીઝરાઈલી ઇંગ્લંડનો મહાન મુત્સદી હતો છતાં તે "તેની પત્નીનો આભારી હતો" એ વાત દુનિયાને કહેતાં શરમાતો ન હતો.

થોડા દિવસ પર એક માસિકમાં એડી કેન્ટરે છાપાના પ્રતિનિધિ સમક્ષ કહેલી નીચેની વાત મારા વાંચવામાં આવી હતી:

"દુનિયાના કોઈ પણ માણસ કરતાં હું મારી પત્નીનો વધારે આભારી છું." એડી કેન્ટર કહે છે: "હું નાનો હતો ત્યારે તે મારી મિત્ર હતી. તેણીએ મને આગળ વધવામાં મદદ કરી હતી. અમારા લગ્ન થયા પછી તેણીએ પાઈ પાઈ બચાવી મારે માટે દોલત ભેગી કરી હતી. અમને પાંચ મોહક બાળકો છે. અને તેણીએ હંમેશાં મારે માટે ઘરને અજાયબીભર્યું બનાવ્યું છે. મારૂં ગમે તે થાય તેનો બધો જશ તેણીને ઘટે છે."

હોલીવુડ કે જ્યાં લગ્નો એટલા બધા જોખમભર્યાં ગણાય છે કે લંડનની લોઈડ કંપની પણ તેના વીમા લેવાની હિમ્મત કરતી નથી ત્યાં થોડાક સુખી લગ્નોમાં વૉરનર બેક્ષટર્સનું લગ્ન સુખી ગણાય છે. મીસીસ

એક્ષટરે પરણવા માટ રંગભૂમિપરની ઝળકતી કારકીર્દિનો ભોગ આપ્યો હતો. પણ આ ભોગથી તેણીનું સુખ ઓછું થયું નથી. વેારનર એક્ષટર કહે છે: "તેણીએ રંગભૂમિના પ્રેક્ષકોની તાળીઓ ગુમાવી છે. પણ હું તેણીની પ્રશંસા કરનાર બેઠો છું એ વાત તેણીને જણાવવાની મેં હંમેશા કાળજી રાખી છે. જો એક સ્ત્રી તેના પતિમાંજ સુખ મેળવવાની હોય તો તે તેણીને તેના પતિના પ્રેમ અને કદરસનાશીમાંથીજ મળશે. જો ધણીની પ્રશંસા અને પ્રેમ ખરા હશે તો તે તેના સુખની પણ સાબીતી ગણાશે."

આ પરથી સંસારને સુખી બનાવવાનો ચોથો નિયમ આ નક્કી થાય છે:

ખરા જીગરથી કદર કરો.

પ્રકરણ ૫ મું.

નજીવી વાત પર ધ્યાન આપો.



અનંત કાળથી પુષ્પો પ્રેમનાં ચિહ્નો ગણાય છે. ફુલો બહુ કિંમતી હોતાં નથી. ખાસ કરીને જુદાં જુદાં પુષ્પો જુદી જુદી મોસમમાં બજારમાં બહુ સસ્તા ભાવે વેચાય છે: છતાં જાણે ફુલ હીરા મોતી જેવા કિંમતી હોય તેમ ઘણાજ થોડા ધણીઓ સાંજે પોતાની પત્ની માટે મઘમઘતાં ફુલો લઈ જાય છે.

તમારી પત્ની બીમાર પડીને હોસ્પીટાલમાં જાય અને પછી તમે તેણી માટે ફુલો લઈ જાઓ તેમાં કંઈ સાર છે? આવતી કાલેજ થોડાક ગુલાબના ફુલોની તેણીને શા માટે ભેટ આપવાનો ઠરાવ કરતા નથી! જરા આ અખતરો કરીને તેનું પરિણામ તો જોજો.

જ્યોર્જ એમ. કોહન ઘણાજ રોકાણવાળો બ્રોડવેનો વેપારી હતો છતાં તે તેની માતા મરણ પામી ત્યાંસુધી દરરોજ બે વાર તેણીને ટેલીફોન કરી તેણીની ખબર પૂછતો હતો. દરેક વખતે તેની પાસે કંઈ ચોંકાવનારી ખબર હતી એમ નથી. પણ આવી નજીવી વાત પર ધ્યાન આપવાથી તમારા પ્રિયજનોને એમ લાગે છે કે તમે તેઓનો વિચાર કરો છો, તમે તેઓને રાજી રાખવા માગો છો અને તમે તેઓના સુખદુ:ખની કાળજી રાખો છો.

સ્ત્રીઓ પોતાની સાલગ્રેહ અને લગ્નતિથિને ઘણીજ અગત્યની ગણે છે. તેઓ આ બે દિવસોને આટલા બધા અગત્યના શા માટે ગણતી

હશે તે ક્યામત સુધી નારી જાતિનો એક ભેદજ રહેશે. સામાન્ય માણસ તારીખો યાદ રાખ્યા વિના જીવનમાં ઘણી ભૂલો કરે છે. પણ થોડીક તારીખો યાદ રાખવાની અનિવાર્ય જરૂર છે. ૧૪૯૨ (કોલંબસે અમેરિકાની કરેલી શોધ) ૧૭૭૬ (અમેરિકાએ મેળવેલી સ્વતંત્રતા) તમારી પત્નીની સાલગ્રેહ અને તમારી લગ્નતિથિ! આમાંની પહેલી બે વિના કદાચ તમને ચાલી શકશે. પણ છેલ્લી બે તારિખ જરૂર યાદ રાખજો.

શીકાગોના જજ જોસફ સબાથ જેણે ૪૦,૦૦૦ સંસારી ઝઘડાઓ સાંભળી ૨,૦૦૦ જોડાંઓ વચ્ચે સમાધાની કરાવી હતી તે લખે છે કે "ઘણા ખરા ધણીધણીઆણીના દુ:ખનું મૂળ નજીવી બાબતમાં હોય છે. ધણી સવારે કામ પર જાય ત્યારે ધણીઆણી હાથ હલાવીને હસીને તેને 'ગુડ બાઈ' કહે તો ઘણા છૂટાછેડા અટકવા પામશે."

રોબર્ટ બ્રાઉનીંગ જેનો એલીઝાબેથ બેરેટ બ્રાઉનીંગ સાથેનો ઘરસંસાર આદર્શ ગણાયો છે તે હંમેશા નજીવી બાબદો પર ધ્યાન આપીને પોતાનો પ્રેમ જીવંત રાખતો હતો. તે પોતાની બીમાર પત્નીની એટલી બધી કાળજી રાખતો હતો કે તેની પત્નીએ તેણીની બહેન પર એક પત્ર લખીને જણાવ્યું હતું કે "હવે મને એમ લાગવા માંડ્યું છે કે કદાચ હું ખરેખરી દેવી હોઈશ."

ઘણા માણસો રોજીંદા વહેવારમાં નજીવી વાતો પર ધ્યાન આપવાની કિંમત સમજતા નથી. "પીકચોરીઅલ રિવ્યુ" (*Pictorial Review*) માં ઝર્નિર મેડોક્ષ કહે છે તેમ "અમેરિકાના ઘરસંસારમાં ખરેખર થોડાક નવા દુર્ગુણોની જરૂર છે. દાખલા તરિકે બીછાનામાં પડ્યા પડ્યા નાસ્તો લેવાની ઘણી સ્ત્રીએ મોજ ચાખવી જોઈએ. મરદો માટે ખાનગી કલબ જે ગરજ સારે છે તે ગરજ સ્ત્રીઓ માટે બીછાનામાં નાસ્તો લેવાની ટેવ સારશે."

લગ્ન નાના નાના પ્રસંગોની એક હારમાલા છે અને જે દંપતિ આ વાત નહિ સમજે તે સંસારમાં દુ:ખી થાય છે. આ સંબંધી એડના સેંટ વીનસેંટ મીલેની નીચેની કડી નોંધવા જોગ છે:

" 'Tis not love's going hurts my days,
But that it went in little ways."

આ કાવ્યપંક્તિ યાદ રાખવાની જરૂર છે. રેનોમાં અઠવાડીઆના છ દિવસ કાયદાની અદાલતો દશ મીનીટે એક જોડાને છુટા છેડા બક્ષે છે. આમાંના કેટલા જોડા ખરી આફત અને દુઃખથી તુટતા હશે? ઘણાજ થોડા. જો અદાલતમાં બેસીને તમે દુઃખી ધણીધણીઆણીની કરમ કથા સાંભળશો તો જણાશે કે "નજીવા કારણોસરજ" તેઓનો પ્રેમ નાશ પામ્યો હતો.

તમારા જીવનના માર્ગદર્શક ભોમીયા તરિકે નીચેનો મુદ્રાલેખ હંમેશાં તમારી નજર સમક્ષ રાખજો:

"આ જીવનમાંથી હું ફક્ત એકજ વાર પસાર થઈશ. તેથી કોઈ પણ ઇનસાનનું મારાથી કંઈ પણ ભલું થતું હોય તો તે મને અત્યારેજ કરવા દો. એ કામ મુલતવી રાખવામાં સાર નથી કારણ કે આ જીવનમાં હું કદિ પણ ફરીથી આવીશ નહિ."

આ પરથી સંસારને સુખી બનાવવાનું પાંચમું સુત્ર આ નક્કી થાય છે:

નજીવી વાત પર ધ્યાન આપો.

પ્રકરણ ૬ઠું.

વિનયી બનો.



અમેરિકાના મહાન વક્તા અને એક વાર પ્રેસીડંટના ઓદ્ધા માટે ઉમેદવારી કરનાર જેમ્સ જી. બ્લેનની બેટી સાથે વોલ્ટર ડામરોશકે લગ્ન કર્યું હતું. ઘણા વરસ પહેલાં હું આ દંપતિને સ્કોટલેંડમાં એન્ડ્રુ કારનેગીના ઘરમાં મળ્યો હતો ત્યારે તેઓના સુખનો પાર ન હતો.

આ દંપતિના સુખી સંસારનો ભેદ શું હતો?

આ સંબંધી મીસીસ ડામરોશક કહે છે: "જીવન સાથી પસંદ કરવામાં સંભાળ રાખ્યા પછી લગ્ન પછી વિવેક જાળવવાની ખાસ જરૂર છે. જો જુવાન પત્નીઓ અજાણ્યા મરદો તરફ જેટલી સભ્યતા બતાવે તેટલીજ પોતાના ભરથારો તરફ બતાવે તો? કોઈ પણ પુરૂષ કડવી જીભથી સો ગાઉ દુર નાસી જાય છે."

ઉદ્ધતાઈ—અસભ્યતા એ પ્રેમને મારી નાખનાર નાસુર છે. દરેક જણુ આ વાત જાણે છે છતાં કરમની કઠણાઈ એ છે કે આપણે આપણા પોતાના સગાવ્હાલા કરતાં પારકાઓ તરફ વધારે સભ્યતા બતાવીએ છીએ.

"વળી તમે પેલી જરીપુરાણી વાત કહેવા માગો છો કે?" એમ કહીને કોઈ અજાણ્યાની વાતમાં આપણે ખલલ કરતા નથી. આપણે આપણા મિત્રોની પરવાનગી વિના તેઓનો પત્રવહેવાર વાંચવાની યા તેઓની ખાનગી બાબદમાં માથું મારવાની કોશેષ કરતા નથી.

પણ કમનસીબી એ છે કે આપણા અતિ નિકટના પ્રિયજનોનાજ આપણે નજીવી બાબદમાં અપમાન કરીએ છીએ.

ડોરોથી ડીક્ષ કહે છે કે "આ વાત અજાયબીભરી પણ સાચી છે કે આપણી લાગણી જખમી કરીને આપણું અપમાન કરવાની હિંમ્મત આપણા ઘરના માણુસોજ કરી શકે છે."

હેન્રી કલે રીઝનર કહે છે કે "વિવેક જીગરનો એવો ગુણ છે જે ભાંગેલા દરવાજામાંથી દુર નજર ફેંકીને બગીચામાંના ફુલો તરફ આપણું ધ્યાન ખેંચે છે."

ઓલીવર વેન્ડેલ હોમ્સ—"નાસ્તાના ટેબલનો પ્રેમાળ નવાબ" (Beloved Autocrat of the Breakfast Table) વાસ્તવિક રીતે પોતાના ઘરમાં જરા પણ આપખુદી બતાવતો ન હતો. ખરી વાત એ છે કે તેને પોતાના કુટુંબીઓની એટલી બધી લાગણી હતી કે તે પોતાની દિલગીરી યા ગ્લાનિ તેઓને જાણવા પણ દેતો નહિ. તે કહેતો કે "મારૂં દુઃખ મારે માટે પણ ભારી છેઃ તો પછી બીજાઓપર તેનો બોજો શા માટે નાખવો?"

ઓલીવર વેન્ડેલ હોમ્સ પોતાના કુટુંબીઓ માટે આટલી બધી લાગણી ધરાવતો હતો. પણ સામાન્ય માણુસ કેમ વર્તે છે? ઓફીસમાં કોઈ સાથે તકરાર થાય, કોઈ સોદો ન પતે, શેઠ ધુળ કાઢી નાખીને ધમકાવે, માથું દુઃખે યા કોઈ ત્રેન ચૂકી જાય તો તે શું કરે છે? ઘેર આવતાંની સાથે તે ઘરના માણુસોપરજ પોતાનો ગુસ્સો ખાલી કરે છે.

હોલાંડમાં ઘરમાં દાખલ થવા પહેલાં બારણા આગળ બુટ કાઢીને અંદર જવાનો રિવાજ છે. ડચ લોકોના આ રિવાજપરથી ધડો લઇને ઘરમાં પ્રવેશ કરવા પહેલાં આપણે બહારની ચિંતાઓ બહારજ મુકી જવી જોઈએ.

વીલીઅમ જેમ્સે એકવાર "ઇનસાનજાતના ચોકસ અંધાપા" (*On a Certain Blindness in Human Beings*) બાબે એક નિબંધ લખ્યો હતો જે કોઈ લાયબ્રેરીમાંથી મેળવી જરૂર વાંચજો.

તેણે લખ્યું છે કે "આ નિબંધમાં હું જે અંધાપા વિષે ચર્ચા કરવાનો છું તે આપણાથી જુદા પ્રાણીઓ અને માનવીઓની લાગણી સંબંધી આપણા બધામાં રહેલા અંધાપા સંબંધી છે."

"આપણે બધા આ અંધાપાથી પીડાઇએ છીએ." ઘણા માણસો પોતાના ઘરાક યા ધંધાદારી ભાગીદાર સાથે ઉંચે સ્વરે વાત કરવાનો વિચાર પણ કરશે નહિ પણ તેઓ પોતાની પત્નીઓ સામે ઘુરકતાં જરા પણ વિચાર કરતા નથી; જો કે તેઓના સુખ માટે વેપારધંધા કરતાં તેઓનું સંસારી જીવન અત્યંત મહત્વનું છે.

સંસારી જીવનમાં સુખ ભોગવનાર એક સામાન્ય માણસ એકાંતમાં જીવતા પ્રતિભાસંપન્ન (genius) માણસ કરતાં ઘણો સુખી છે. મહાન રશીઅન નવલકથાકાર ટરગ્રેનેવ આખી દુનિયામાં કીર્તિવંત થયો હતો છતાં તેણે કહ્યું હતું કે "જો કોઈ જગ્યાએ હું રાતે ભાણું ખાવા ઘેર મોડો આવ્યો હતો કે નહિ તેની પરવા કરનાર કોઈ સ્ત્રી હોય તો તેને માટે મારી સઘળી પ્રતિભા અને મારા સઘળા પુસ્તકો કુરબાન કરવા હું તૈયાર છું."

લગ્નજીવનમાં સુખી થવાનો સંભવ કેટલો છે? ડોરોથી ડીક્ષ એમ માને છે કે ૫૦ ટકાથી વધારે લગ્ન નિષ્ફલ નીવડે છે. પણ ડૉ. પોલ પોપેનો તેથી ઉલટીજ માન્યતા ધરાવે છે. તે કહે છે કે "કોઈ પણ સાહસ કરતાં લગ્નમાં સુખી થવાના સંભવો એક માણસ માટે વધારે છે. ગાંધીના ધંધામાં ૭૦ ટકા નિષ્ફલ જાય છે. પણ લગ્ન કરનારા સ્ત્રી પુરૂષોમાં ૭૦ ટકા ફતેહમંદ નીવડે છે."

ડોરોથી ડીક્ષ આવા સવાલનો સાર ખેંચતાં કહે છે કે "લગ્ન સાથે સરખાવતાં જન્મ એક સામાન્ય બનાવ છે ને મરણ નજીવો પ્રસંગ છે.

"એક પુરૂષ પોતાના વેપારધંધાને ફતેહમંદ બનાવવા માટે જેટલી કોશેષ કરે છે તેટલી તે પોતાના સંસારને સુખી બનાવવા માટે શા માટે કરતો નથી તે કોઈ સ્ત્રી કદિ પણ સમજી શકવાની નથી.

"એક સંતોષી પત્ની અને શાંત સુખી ઘર એક મરદ માટે લાખો ડોલર કમાવા કરતાં વધારે અગત્યનું છે છતાં સોમાંથી એક

પણ મરદ પોતાના સંસારને વિજયી બનાવવાનો ગંભીર વિચાર કરી તે માટે પ્રમાણિક પ્રયત્ન કરતો નથી. પોતાના જીવનની સૌથી અગત્યની વાત તે ચાન્સ પર છોડે છે ને નસિબદેવીના નખરાંપર તેની હારજીતનો આધાર રહે છે. એક ધણી પોતાની પત્ની સાથે સભ્યતાથી વર્તીને મીઠાશથી પોતાનું કામ કાઢી લઈ શકે છે પણ તેને બદલે તે ગુંડાગીરી શા માટે બતાવે છે તે તેની સ્ત્રી કદિ સમજી શકે એમ નથી.

"દરેક પુરૂષ જાણે છે કે તે તેની પત્નીને કંઈ પણ આપ્યા વિના તેણી પાસે કંઈ પણ કામ કરાવી શકે છે. તેણી કેવી શાણી ઘરરખુ સ્ત્રી છે અને તેણી તેને કેટલી બધી મદદ કરે છે એમ કહીને તેણીને જરા છાપરે ચઢાવવાથી તેણી પાઈ પાઈ બચાવશે. પોતાની પત્ની પોતાના જુના પોષાકમાંજ અત્યંત મોહક અને આકર્ષક દેખાય છે એમ તેણીને કહેવામાં આવે તો તે પેરીસની છેલ્લામાં છેલ્લી ફેશનના પોષાકની પણ પરવા કરશે નહિ એ વાત દરેક મરદ જાણે છે. દરેક મરદ જાણે છે કે તે તેની પત્નીની આંખોપર ચુમી લઇને તેણીને આંધળી અને તેણીના ઓઠપર ચુમી લઇને તેણીને મુગી બનાવી શકે છે.

"અને દરેક પત્ની પોતાને વિષેની આ વાત જાણે છે. કેમકે તેણીએ પોતેજ પોતાની સાથે કેમ કામ લેવું તેની સંપૂર્ણ રૂપરેખા તેના ધણીને દોરી આપી છે અને તેના ધણીને પૈસા બરબાદ કરીને ખરાબ ખોરાક ખાવો પડે ત્યારે તે તેણી સાથે લડે અથવા તેણીનો ખુશામદ કરી, તેણીને રાજી રાખવાને બદલે તેણીને નવા નવા વસ્ત્રો, હીરામોતીના દાગીના અને મોટરકાર ખરીદી આપી પૈસાની બરબાદી કરે તેનું રહસ્ય સ્ત્રીઓ કદિ સમજવાની નથી."

આનો સાર એ છે કે સંસારને સુખી બનાવવાનો છઠ્ઠો નિયમ આ છે:

વિનયી બનો.

પ્રકરણ ૭ મું.

જાતિય જ્ઞાન.



બ્યુરો ઓફ સોશીઅલ હાઇજીનના જનરલ સેક્રેટરી ડૉ. કેથેરાઇન બીમેન્ટ ડેવીસે એકવાર એક હજાર પરણેલી સ્ત્રીઓ પાસેથી લગ્ન જીવનના ઘણાજ ખાનગી સવાલોના જવાબો મેળવ્યા હતા. પરિણામ ન માની શકાય એવું આવ્યું હતું. આ જવાબો પરથી માલુમ પડ્યું હતું કે સામાન્ય અમેરિકનનું સંસારી જીવન જાતિય દૃષ્ટિએ (sexual) દુ:ખી હતું. એક હજાર પરણેલી સ્ત્રીઓના જવાબોનું અવલોકન કરી ડૉ. ડેવીસે વગર આનાકાનીએ એવો નિર્ણય પ્રગટ કર્યો હતો કે આ દેશમાં છૂટા છેડાનું એક મુખ્ય કારણ શારીરિક સમાગમની ખામી હતી.

ડૉ. જી. વી. હેમીલ્ટનની તપાસ પણ આ મતને ટેકો આપે છે. એક સો પુરુષો અને એક સો સ્ત્રીઓના લગ્નોના અભ્યાસ પાછળ ડૉ. હેમીલ્ટને ચાર વર્ષ ગાળ્યા હતા. તેણે આ સો મરદો અને સ્ત્રીઓને ખાનગીમાં તેઓના જાતિય જીવન વિષે લગભગ ચારસો સવાલો પૂછી આ સવાલની એટલી બધી બારીકીથી ચર્ચા કરી હતી કે તેમાં ચાર ચાર વરસ પસાર થઈ ગયા હતા. સામાજીક દૃષ્ટિએ આ તપાસ ઘણી અગત્યની જણાવાથી શ્રીમંત દાનવીરોએ તે પ્રગટ કરવા માટે પૈસા આપ્યા હતા અને આ પુસ્તક ડૉ. જી. વી. હેમીલ્ટન અને કેનેથ મેકગોવને *What's Wrong with Marriage* ને નામે પ્રગટ કર્યું છે.

સંસારી જીવનમાં ભૂલ શું છે?—ગલતી શું છે?

ડૉ. હેમીલ્ટન કહે છે કે "ઘણા ખરા દંપતિઓની તકરારનું કારણ જાતિય અસંતોષ (sexual maladjustment) નથી એમ કોઈ ઉદ્ધત અને અવિચારી તબીબજ કહી શકશે. જો જાતિય સંબંધ સંતોષકારક હોય તો બીજી મુશ્કેલીઓને લીધે થતી તકરારોની ઘણા કેસોમાં અવગણના કરી શકાશે."

લોસ એંજલ્સના ઈનસ્ટીટયુટ ઓફ ફેમીલી રીલેશન્સના વડા તરિકે ડૉ. પોલ પોપેનોએ હજારો દંપતિઓના સંસારનો અભ્યાસ કર્યો છે અને લગ્ન જીવન સંબંધી તે અમેરિકામાં અત્યંત સત્તા સમાન ગણાય છે. ડૉ. પોપેનોના મત પ્રમાણે સામાન્ય રીતે નીચેનાં ચાર કારણોસર લગ્ન જીવન નિષ્ફલ નીવડે છે:

૧ જાતિય અસંતોષ.

૨ નવરાશનો વખત ગાળવાના રસ્તા બાબે મતભેદ.

૩ નાણાં પ્રકરણી મુશ્કેલી.

૪ માનસિક, શારિરિક અને આવેશમય (emotional) અસામાન્યપણું.

યાદ રાખજો કે આમાં જાતિય અસંતોષ પહેલો નોંધાયો છે અને નાણાંપ્રકરણી મુશ્કેલીનો ત્રીજો નંબર છે.

છૂટાછેડા સંબંધી સત્તા સમાન ગણાતા બધા વિદ્વાનો જાતિય સંતોષની અનિવાર્ય જરૂર બાબે એકમત છે. થોડા વરસ પહેલાં સીનસીનાટીની ડુમેસ્ટીક રિલેશન્સ કોર્ટના ન્યાયાધિશ જજ હોફમેન કે જેણે હજારો નરનારીઓના કરૂણ કીસ્સા સાંભળ્યા હતા તેણે એવો અભિપ્રાય જાહેર કર્યો હતો કે "દશમાંથી નવ છૂટા છેડા માટે જાતિય મુશ્કેલી કારણભૂત હોય છે."

પ્રખ્યાત માનસશાસ્ત્રી જોન બી. વોટસન કહે છે કે "જાતિ જીવનનો અત્યંત અગત્યનો વિષય છે. સ્ત્રી પુરુષોના સુખના નાવને ખરાબે અથડાવનાર આજ વસ્તુ છે."

મારા વર્ગ સમક્ષ ભાષણ કરતાં અનેક ધંધાદારી તબીબોએ પણ આવીજ વાત કહી છે. તો પછી આ વીસમી સદીમાં આટલી બધી વિજ્ઞાનીક શોધો અને આટલી બધી કેળવણી હોવા છતાં જીવનના આ સૌથી અગત્યના સવાલ વિષેના અજ્ઞાનથી નરનારીઓના સંસારની ધુળધાણી થાય તે કરૂણાજનક નથી ?

મેથોડીસ્ટ ચર્ચના ધર્મગુરૂ તરિકે ૧૮ વર્ષ સુધી કામ કરી ન્યુયોર્કની ફેમીલી ગાઇડન્સ સર્વિસની દોરવણી કરવા માટે ધર્મગુરૂની પદવી છોડી દેનાર અને અસંખ્ય નરનારીઓના લગ્નની ક્રિયા કરાવનાર રેવરંડ ઓલીવર એમ. બટરફીલ્ડ કહે છે :

" એક પાદરી તરિકેના મારા અનુભવથી મને શરૂઆતમાંજ માલુમ પડ્યું હતું કે રોમાન્સ અને શુભ નિષ્ઠા હોવા છતાં પરણવા આવનારા ઘણા નરનારીઓ જાતિય જીવનથી અજાણ હતા."

જાતિય જીવનની અભણતા ! (Matrimonial illiterates !)

તે વધુમાં જણાવે છે કે " જાતિય સમાગમ જેવા અત્યંત મુશ્કેલ સવાલ બાબે આટલી બધી બેદરકારી રાખવામાં આવે છે તે ધ્યાનમાં લઈએ તો છૂટા છેડાનું ફક્ત ૧૬ ટકાનું પ્રમાણ ચમત્કારિકજ ગણાશે. ધણીધણીઆણીઓની એક મોટી સંખ્યા ખરેખર પરણેલી નથી પણ ફક્ત છૂટા છેડા વિનાની છે. તેઓ એક જાતના દોજખમાં જીવે છે."

ડૉ. બટરફીલ્ડ કહે છે: " સંજોગથી જવલ્લેજ કોઈના લગ્ન સુખી નીવડે છે. સુખી લગ્નો બુદ્ધિપૂર્વક અને સમજપૂર્વક એક શીલ્પશાસ્ત્રી ઈમારતના પ્લાન ઘડે છે તેમ યોજવામાં આવે છે."

આ યોજનામાં મદદ કરવા માટે વરસો થયા એવો નિયમ રાખ્યો છે કે જે જોડું પરણવા માગતું હોય તેણે તેની સાથે ભવિષ્યની યોજના સંબંધી ખુલ્લા દીલથી ચર્ચા કરવી. અને આવી ચર્ચાને પરિણામે તે એવા નિર્ણય પર આવ્યા છે કે પરણવા માગતા નરનારીઓનો મોટો ભાગ જાતિય જીવનથી અજ્ઞાન હોય છે.

ડૉ. બટરફીલ્ડ કહે છે કે "સંસારી જીવનના ઘણા સંતોષોમાં જાતિય સુખ એક છે પણ જ્યાં સુધી જાતિય સંબંધ સંતોષકારક નહિ હોય ત્યાંસુધી બીજા કશાથી સંસાર સુખી થતો નથી."

પણ આવો સુખી સંસાર શી રીતે બનાવવો ?

"જુઠી શરમની ચુપકીદીને બદલે પરણેલી જીંદગીના સવાલોની સમજપૂર્વક ચર્ચા કરવાની શક્તિ ખીલવવી જોઇએ. સંગીન જ્ઞાન આપનારા પુસ્તકના અભ્યાસથીજ આવી શક્તિ ખીલવી શકાશે. *Marriage and Sexual Harmony* નામના પુસ્તક ઉપરાંત જાતિય જીવન વિષે હું ઘણા પુસ્તકો મારી પાસે રાખું છું" આટલું કહી ડૉ. બટરફીલ્ડ ભલામણ કરે છે કે "જાતિય જીવનના સઘળા પુસ્તકોમાંથી નીચેના મને ઘણાજ અગત્યના માલુમ પડ્યા છે:

The Sex Technique in Marriage
by Isabel E. Hutton.

The Sexual Side of Marriage
by Max Exner.

The Sex Factor in Marriage
by Helena Wright.

સંસારી જીવન સુખી બનાવવાનું છેલ્લું સૂત્ર એ છે કે:

જાતિય જીવન વિષે સારૂં પુસ્તક વાંચો.

જાતિય જ્ઞાન પુસ્તકમાંથી મેળવવું ? શા માટે નહિ ? થેાડા વરસની વાત પર કોલંબીઆ યુનીવરસીટીએ અમેરીકન સોશીઅલ હાઇજીન એસોસીએશનની સાથે મળીને કોલેજના વિદ્યાર્થીઓના લગ્ન અને જાતિય સવાલોની ચર્ચા કરવા માટે આગેવાન કેળવણીકારોને આમંત્રણ કર્યું હતું. એ કોન્ફરંસમાં ડો. પોલ પોપેનોએ કહ્યું હતું: "છૂટા છેડાની સંખ્યા ઘટતી જાય છે અને આ ઘટાડાનું એક કારણ એ છે કે લોકો લગ્ન અને જાતિ (sex) વિષેના મંજુર થયલા પુસ્તકો વધારે પ્રમાણમાં વાંચતા થયા છે. આથી આ પ્રકરણ પુરૂં કરવા પહેલાં જાતિય સવાલની

વિજ્ઞાની ચર્ચા કરનારા પુસ્તકોની ટીપ અત્રે રજુ કરવાની હું મારી પવિત્ર ફરજ સમજું છું:

The Sex Factor in Marriage, by Helena Wright, M.D.

The Sexual Side of Marriage, by M. J. Exner, M. D.

The Sex Technique in Marriage, by Isabel Hutton, M. D.

Preparation for Marriage, by Kenneth Walker, M. D.

Married Love, by Marie C. Stopes

Sex in Marriage, by Ernest R. and Gladys H. Groves.

The Sex Side of Life, by Mary Ware Dennett.

Marriage and Sexual Harmony, by Dr. Oliver M. Butterfield.

A Marriage Manual, by Drs. Hannah and Abraham Stone.

Preparation for Marriage, by Ernest R. Groves.

The Married Woman, by Robert A. Ross, M.D., and Gladys H. Groves.

ટૂંક સાર.

સંસાર સુખી બનાવવાના સાત સુત્રો.

૧. કંકાસ ના કરો.

૨. તમારા જીવનસાથીને ઉતારી પાડવાનો પ્રયાસ ના કરો.

૩. દોષ ના કાઢો.

૪. પ્રમાણિક પ્રશંસા કરો.

૫. નજીવી વાત પર ધ્યાન આપો.

૬. વિનયી બનો.

૭. જાતિય જીવન અને લગ્ન સંબંધી સારૂં પુસ્તક વાંચો.

૧૯૩૩ ના જુનના અંકમાં "અમેરિકન મેગેઝીન" માં ઇમેટ ક્રોઝીઅરનો 'લગ્ન શા માટે નિષ્ફલ જાય છે?' ("Why Marriages Go Wrong") નામનો એક લેખ પ્રગટ થયો હતો. એ લેખમાંથી નીચેનું સવાલપત્રક ઉતારવામાં આવ્યું છે. આ સવાલોનો હકારમાં જવાબ આપવાને તમે શક્તિવાન હો તો તેના દશ માર્ક લેજો. આ સવાલોના જવાબોથી તમે તમારા સંસારસુખનું પૃથક્કરણ કરી શકશો.

પતિઓને પ્રશ્નો.

૧ હજી પણ તમે તમારી પત્ની સાથે, તેણીની સાલગ્રેહ યા લગ્નતીથિ જેવા પ્રસંગોએ પુષ્પોની ભેટ આપીને અથવા તમારી પત્નીની સુન્દરતા પર અણધાર્યું ધ્યાન આપી સંવનન (courtship) કરો છો?

૨ બીજાઓની હાજરીમાં તેણીનો કદિપણ દોષ નહિ કાઢવાની તમે કાળજી રાખો છો?

૩ ઘરખરચ ઉપરાંત તેણીની મરજી પડે તે પ્રમાણે વાપરવા માટે તમે તેણીને પૈસા આપો છો?

૪ તમે નારીજાતિના સ્વભાવને સમજીને તમારી પત્નીના થાક, કંટાળા અને ક્રોધના સમયમાં તેણીને મદદ કરો છો?

૫ તમારી અરધી રમતગમતમાં પણ તમારી પત્નીને ભાગ આપો છો?

૬ તમારી માતા અથવા કોઈ બીજાની પત્નીની રાંધણકલા અથવા ઘરવહીવટ સાથે તમારી પત્નીની રાંધણકલા અને ઘરવહીવટની સરખામણી કરીને તેણીને ઉતારી નહિ પાડવાની તમે કાળજી રાખો છો?

૭ તેણીના બૌદ્ધિક જીવન (intellectual life), તેણીની કલબો, સાથીઓ, તેણીના પુસ્તકો અને શહેરી સવાલો વિષેના તેણીના વિચારોમાં તમે રસ લો છો?

૮ અદેખાઈભરી ટીકા કર્યા વિના તમે તેણીને બીજા મરદો સાથે નાચવા દઈ તેઓની પ્રશંસા ખમી લો છો?

૯ તમે તેણીની પ્રશંસા કરવાની બધી તકો ઝડપી લેવાને આતુર રહો છો?

૧૦ તમારા કોટનું બટન સીવવું, તમારા મોજાં સીવવા, તમારા કપડા ધોબીને આપવા વિ. તેણીના નજીવા કામો માટે તમે તેણીનો આભાર માનો છો?

પત્નીઓને પ્રશ્નો.

૧ તમારા પતિને તેના ધંધાદારી કામકાજમાં સંપૂર્ણ સ્વતંત્રતા આપી તમે તેના સાથીઓ, તેની સેક્રેટરી યા તેના આવવા જવાના વખત સંબંધી ટીકા કરવાથી દુર રહો છો?

૨ તમારા ઘરને રસિક અને આકર્ષક બનાવવા તમે તમારાથી બનતું કરવાની કોશેષ કરો છો ?

૩ તમે રોજ નવી નવી વાની બનાવો છો કે જેથી તે જમવા બેસે ત્યારે આજે કઈ વાની હશે તેનો તેને ખ્યાલ પણ ન આવે ?

૪ તમારા ધણીના ધંધા વિષે તમે સહાયભૂત થઈ પડો તે માટે તમે તેના ધંધાની માહિતિ ધરાવો છો ?

૫ તમે હિમ્મતથી, આનંદી ચહેરે, તમારા ધણીની ભૂલ કાઢ્યા વિના યા બીજા ફતેહમંદ મરદો સાથે તેની સરખામણી કર્યા વિના નાણાંપ્રકરણી મુશ્કેલીને પુગી વળો છો ?

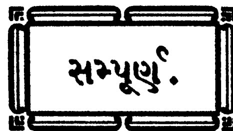
૬ તેની મા તથા બીજા સગાઓ સાથે તમે સારો બનાવ રાખો છો ?

૭ તમારા પતિને તમારા પોષાકનો રંગ અને છટા (style) ગમશે કે નહિ તેનો વિચાર કરીને તમે વસ્ત્રો પહેરો છો ?

૮ સુમધુર સંબંધ જાળવવા તમે નાની નાની બાબદોમાં સમાધાન કરો છો ?

૯ તમે તમારા પતિની નવરાશમાં ભાગ લઈ શકો તે માટે તેને ગમતી રમતો શીખવાની કોશેષ કરો છો ?

૧૦ રોજ બનતા બનાવો, નવા પુસ્તકો, નવા વિચારો વિગેરેથી માહિતગાર રહીને તમે તમારા પતિનો બૌદ્ધિક ઉત્સાહ (intellectual interest) જાળવી રાખો છો ?



નોંધ પોથી

(આ પુસ્તકમાંના સિદ્ધાંતોના અમલનો મારો અનુભવ)

નોંધ પોથી

(આ પુસ્તકમાંના સિદ્ધાંતોના અમલનો મારો અનુભવ)

નોંધ પોથી

(આ પુસ્તકમાંના સિદ્ધાંતોના અમલનો મારો અનુભવ)

નોંધ પોથી

(આ પુસ્તકમાંના સિદ્ધાંતોના અમલનો મારો અનુભવ)